



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

FAKULTA PODNIKATELSKÁ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT

ÚSTAV EKONOMIKY

INSTITUTE OF ECONOMICS

FINANCOVÁNÍ PODNIKATELSKÝCH AKTIVIT

FINANCING OF BUSINESS ACTIVITIES

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Miroslav Murgaš

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. Tomáš Heralecký, Ph.D.

BRNO 2021

Zadání bakalářské práce

Ústav: Ústav ekonomiky
Student: **Miroslav Murgaš**
Studijní program: Ekonomika podniku
Studijní obor: bez specializace
Vedoucí práce: **Ing. Tomáš Heralecký, Ph.D.**
Akademický rok: 2020/21

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů a se Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně zadává bakalářskou práci s názvem:

Financování podnikatelských aktivit

Charakteristika problematiky úkolu:

Úvod
Cíle práce, metody a postupy zpracování
Teoretická východiska práce
Analýza současného stavu
Vlastní návrhy řešení
Závěr
Seznam použité literatury
Přílohy

Cíle, kterých má být dosaženo:

Hlavním cílem bakalářské práce je vyhodnotit ekonomicky nejvýhodnější možnost financování aktuálních podnikatelských aktivit společnosti Murgaš Consulting s.r.o.. Vedlejšími cíli je zpracovat vstupní analýzy SWOT, PESTLE, Porterovou a Situační, které jsou potřebné ke splnění primárního cíle.

Základní literární prameny:

ALEXÝ, Július. Finančná a ekonomická analýza. Bratislava: IRIS Vydavateľstvo a tlač, 2005. 121 s. ISBN 80-8044-015-8.

FOTR, Jiří. Podnikatelský plán a investiční rozhodování. Praha: Grada Publishing s.r.o., Druhé vydanie, 2001. 220 s. ISBN 80-7169-812-1.

REJNUŠ, Oldřich. Finanční Trhy. Dotisk 2017. Praha: Grada Publishing, 2016. 384 s. ISBN 978-8-247-5871-8.

TETŘEVOVÁ, Liběna - 1973. Financování projektu. Praha: Professional Publishing, 2006. 181 s.
ISBN 80-8694-609-6.

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2020/21

V Brně dne 28.2.2021

L. S.

prof. Ing. Tomáš Meluzín, Ph.D.
ředitel

doc. Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D.
děkan

ABSTRAKT

Bakalárska práca sa skladá z troch častí – teoretická, analytická a návrhová. V teoretickej časti sú vysvetlené pojmy ďalej použité v práci s dôrazom na spôsoby financovania. V analytickej časti sú primárne skúmané vonkajšie a vnútorné faktory ovplyvňujúce podnikateľské prostredie a v návrhovej časti je ponúknutý vlastný návrh financovania vybraného projektu. Bakalárska práca sa zaoberá problematikou financovania vybranej podnikateľskej aktivity. Súčasťou je analýza firmy a vlastný návrh financovania podnikateľskej aktivity spoločnosti MSC s.r.o.

ABSTRACT

The bachelor thesis consists of three parts. The theoretical part explains the terms used in the thesis and especially the methods of financing. In the analytical part are primarily examined external factors influencing the business environment. In the solution part is described the own proposal for financing the selected project. The bachelor thesis deals with the issue of financing of selected business activities. An analysis of external factors and the company's own proposal for financing the business activities of MSC s.r.o.

KĽÚČOVÉ SLOVÁ

Financovanie podnikateľskej činnosti, externé zdroje, financovanie úverom, interné zdroje, financovanie zo zisku, SWOT analýza, PESTLE analýza, Porterova analýza, investičná činnosť.

KEYWORDS

Business financing, loan financing, external financial sources, financing from profits, internal financing sources, SWOT analysis, PESTLE analysis, Porter analysis, investment activity.

BIBLIOGRAFICKÁ CITÁCIA

MURGAŠ, M. *Financování podnikatelských aktivit*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2021. Počet strán 63. Vedoucí bakalářské práce Ing. Tomáš Heralecký Ph.D.

ČESTNÉ PREHLÁSENIE

Prehlasujem, že predložená bakalárska práca je pôvodná a spracoval som ju samostatne. Prehlasujem, že citácie použitých zdrojov sú úplné a v práci som neporušil autorské práva v zmysle Zákona č. 121/2000 Zb., o autorskom práve a o právach súvisiacimi s právom autorským.

V Brne dňa 16. 5. 2021

POĎAKOVANIE

Rád by som sa poďakoval rodičom za podporu počas štúdia a cenné rady, ktoré nezostanú len v tejto práci, ale budú aj ďalej využité v profesnom živote.

OBSAH

ÚVOD	10
1 CIELE PRÁCE, METÓDY, POSTUPY SPRACOVANIA	11
1.1 Ciele práce.....	11
1.1.1 Hlavné ciele práce.....	11
1.1.2 Vedľajšie ciele práce.....	11
1.2 Metódy spracovania	11
1.3 Postupy spracovania.....	11
1.3.1 Teoretické východiská práce	12
1.3.2 Analýza súčasného stavu	12
1.3.3 Vlastné návrhy riešenia.....	12
2 TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ	13
2.1 Finančná teória	13
2.1.1 Spôsoby financovania podnikateľských aktivít.....	13
2.1.2 Zdroje kapitálu.....	15
2.1.3 Analýza investičného majetku.....	17
2.2 Analýza foriem financovania	20
2.2.1 Externé zdroje financovania	20
2.2.2 Dotácie a ich uplatňovanie.....	25
2.2.3 Interné financovanie	25
2.3 SWOT analýza	28
2.4 PESTLE analýza	29
2.5 Porterova analýza	29
3 ANALÝZA SÚČASNEJ SITUÁCIE	30
3.1 Predstavenie spoločnosti	30

3.2	Situačná analýza spoločnosti.....	32
3.2.1	SWOT analýza.....	32
3.2.2	PESTLE analýza	35
3.2.3	Porterova analýza.....	41
4	NÁVRH OPTIMÁLNEHO SPÔSOBU FINANCOVANIA.....	43
4.1	Vyhodnotenie analýzy spoločnosti	43
4.1.1	Vyhodnotenie SWOT analýzy	43
4.1.2	Vyhodnotenie PESTLE analýzy	44
4.1.3	Vyhodnotenie Porterovej analýzy.....	44
4.2	Rozbor financovania	45
4.2.1	Odpisy.....	45
4.2.2	Emitovanie firemných dlhopisov.....	45
4.2.3	Leasing.....	46
4.2.4	Nebankový trh.....	46
4.2.5	Dotácie	46
4.2.6	Bankový úver.....	46
4.2.7	Samofinancovanie zo zisku	50
4.3	Návrh financovania projektu.....	52
4.3.1	Prínos riešenia.....	55
	ZÁVER	57
	ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY	59
	ZOZNAM TABULIEK	61
	ZOZNAM GRAFOV	62
	ZOZNAM POUŽITÝCH SKRATIEK.....	63

ÚVOD

Keď sa opýtate úspešných podnikateľov, čo stojí za ich úspechom, dostanete rozličné odpovede. Niektorí hovoria drina, vzdelanie, tím, využitie príležitosti v správnom čase, iní môžu argumentovať, že to bolo šťastie. Každý si nájde rozličnú kombináciu faktorov, všetkých však spojuje fakt, že žiaden projekt sa neuskutočnil bez vstupného kapitálu. To je dôvod prečo som si vybral nasledovnú tému – financovanie podnikateľských aktivít. Nachádzam sa na začiatku svojho profesijného života a preto sa sústredím na základnú disciplínu, ktorú by mal dokonale ovládať každý podnikateľ a to je nakladanie s financiami.

Bakalárska práca je rozdelená do troch častí. Prvá je teoretická, kde sú detailne popísané možnosti financovania podniku. Viac priestoru je venovaného externým zdrojom, nakoľko skúmaná firma je len v začiatkoch podnikania a zatiaľ negenerovala väčšie zisky. Interné zdroje financovania dostali tiež priestor, hlavne financovanie zo zisku. Ďalej sú popísané metódy použitých analýz. Ako prvá je jedna z najpoužívanějších metód – analýza SWOT. Veľmi dôležitou súčasťou je analýza PESTLE, ktorá sa zameriava hlavne na vonkajšie faktory. V neposlednom rade je vysvetlená Porterova analýza, ktorá sa zameriava na konkurenciu. V druhej časti práce je detailne predstavená firma MSC s.r.o., ktorá sa venuje viacerým podnikateľským činnostiam od obchodnej po developerskú. Konkrétne projekt, pre ktorý sa firma snaží získať financovanie je developerská činnosť. Následne sú spracované analýzy so špeciálnym zameraním na ekonomické faktory, ktoré môžu hrať kľúčovú úlohu pri ziskovosti projektu. Aby mali tieto analýzy pre riadiaci orgán podniku zmysel, je potrebné ich vyhodnotiť, čítať medzi riadkami a spojiť si, ktoré faktory by mohli projekt ovplyvniť. Po vyhodnotení sú navrhnuté spôsoby financovania. Najpravdepodobnejšie sú samofinancovanie, alebo financovanie externým zdrojom, v prípade malého podniku bankovým úverom. Bankový úver je jednou z najčastejších foriem financovania, preto budú dôkladne zvážené viaceré banky a vyhodnotené podmienky poskytované klientom. Tretia časť je návrhová. Nachádza sa tu vybraná forma financovania projektu.

1 CIELE PRÁCE, METÓDY, POSTUPY SPRACOVANIA

V tejto časti práce sú definované ciele, ktoré je potrebné splniť pre úspešné zhodnotenie podnikateľského zámeru. Ďalej sú navrhnuté metódy a postupy spracovania.

1.1 Ciele práce

Ciele práce sú kvôli prehľadnosti rozdelené na hlavné a vedľajšie.

1.1.1 Hlavné ciele práce

Hlavným cieľom práce je zistiť, aké má spoločnosť MSC s.r.o. možnosti pri financovaní projektu a navrhnúť najvýhodnejší spôsob financovania. Pre dosiahnutie hlavného cieľa je nutné vykonať analýzu spoločnosti a faktorov ovplyvňujúcich trh a spôsoby financovania. Z výsledkov analýzy je potom možné navrhnúť najlepšie možné riešenie.

1.1.2 Vedľajšie ciele práce

Pre splnenie hlavného cieľa je nutné vypracovať vedľajšie ciele práce. Prvým vedľajším cieľom je uviesť teoretické poznatky, z ktorých budú vychádzať analytické a návrhové časti práce. Ďalšími vedľajšími cieľmi sú vstupné analýzy SWOT, PESTLE, Porterova a ich následné vyhodnotenie. Posledným vedľajším cieľom práce je vypracovať rozbor potencionálnych možností financovania.

1.2 Metódy spracovania

V práci sú využívané metódy analýz, ich teoretický rozbor a rozklad skúmanej veci alebo javu. Skúmaný predmet je rozdelený na čo najmenšie časti, pretože tým sa dosiahnu detailnejšie poznatky o celku. Ďalej je využité porovnanie, kde ide o zhodnotenie rovnakých prvkov alebo javov. Porovnaním je dosiahnutý výber najvýhodnejšieho zo sledovaných prvkov.

1.3 Postupy spracovania

V tejto časti je popísané, ako sa bude postupovať v jednotlivých hlavných kapitolách, teda v teoretických východiskách práce, analýze súčasného stavu a vlastných návrhoch riešení.

1.3.1 Teoretické východiská práce

V teoretickej časti sa čitateľ zoznámí s definíciami pojmov, s ktorými sa v práci ďalej pracuje. Táto časť je dôležitá, aby aj čitateľ nepôsobiaci vo finančnom alebo ekonomickom sektore pochopil z čoho vychádzajú neskôr vyhotovené analýzy a návrhy riešení.

1.3.2 Analýza súčasného stavu

V tejto časti práce sa čitateľ zoznámí s MSC s.r.o. a problémom financovania, ktorému v súčasnosti čelí. Pomocou analýz je zistená situácia podniku, konkurencie, trhu a faktorov, ktoré by výsledok projektu mohli ovplyvniť. Ďalej je vypracovaný rozbor možností financovania projektu.

1.3.3 Vlastné návrhy riešenia

Táto kapitola obsahuje vyhodnotenie vykonaných analýz, výber najvýhodnejších možností financovania z pohľadu firmy a konečný návrh financovania pre MSC s.r.o.

2 TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ

V tejto časti sú uvedené definície pojmov, ktoré sa v práci ďalej vyskytujú.

2.1 Finančná teória

Finančná teória obsahuje teoretické východiská pre spôsoby financovania, zdroje kapitálu a investičné analýzy.

2.1.1 Spôsoby financovania podnikateľských aktivít

Všeobecne je možné pojmu financovanie rozumieť v užšom a širšom poňatí. V širšom zmysle znamená obstarávanie kapitálu zahŕňajúc všetky opatrenia v kapitálovej oblasti, ktoré sú nevyhnutné pre uskutočnenie podnikovej činnosti. V užšom zmysle sa chápe hlavne ako financovanie obstarávania kapitálu. (1)

V najširšom poňatí sa financovaním ako obstarávaním kapitálu rozumie získavanie finančných prostriedkov všetkých druhov. Na jednej strane je to získavanie prostriedkov na realizáciu podnikových výkonov a pre ich zhodnotenie a na druhej strane pre zaistenie určitých mimoriadnych opatrení, ktorými môže byť založenie podniku, jeho rozšírenie, fúzia, zmena právnej formy, sanácia alebo likvidácia. Pojem financovanie je možné rozumieť ako získavanie a rozdeľovanie finančných zdrojov. (1)

Dôležitými pojmami sú kapitál a finančné zdroje. Väčšinou sa tieto dva pojmy rozumejú pod spoločným pojmom podnikový kapitál. Finančné zdroje podniku sú všetky peňažné prostriedky, ktoré boli vložené do celkového majetku podniku vlastníckmi a veriteľmi. Tvoria sumu vlastného a cudzieho kapitálu vytvoreného z vlastných a cudzích finančných zdrojov. Finančné zdroje sa dajú chápať alternatívne aj ako širší pojem, keď kapitál predstavuje tú časť finančných zdrojov podniku, ktorá má dlhodobý charakter. (1)

Pojem finančný zdroj tiež nie je jednoznačne definovaný. Vo finančnej praxi sa za finančné zdroje považuje väčšinou tá časť zdrojov, ktorú tvoria odpisy a zadržaný zisk, nie celkové tržby. Takto chápané finančné zdroje sú zdrojmi slúžiacimi k obnove a rozširovaniu prevažne stálych, dlhodobých aktív podniku, teda k financovaniu investícií. Ale aj časť tržieb, slúžiaca k úhrade miezd, nákupu surovín a materiálov a pod. predstavuje pre podnik finančný zdroj, ktorým si získava finančné prostriedky.

Táto časť tržieb je považovaná za zdroj tvorby krátkodobých peňažných prostriedkov, krátkodobých finančných zdrojov. (1)

Použitie finančných zdrojov sa môže rozdeliť na:

- bežné financovanie, ktoré sa uskutočňuje opakovane a spočíva v zaistovaní a vynakladaní peňazí na bežnú prevádzku podniku, ako je nákup surovín, energií, výplata miezd, úhrada daní, príspevkov na zdravotné poistenie, sociálne zabezpečenie a štátnu politiku zamestnanosti,
- mimoriadne financovanie uskutočňované jednorazovo, môže sa jednať o financovanie založenia podniku, t. j. zabezpečenie peňazí na obstaranie budov, strojov, zásob, výplatu miezd do obdobia, kým začne tok peňazí vo forme tržieb; financovanie rozšírenia podniku a jeho činností, t. j. použitie peňažných prostriedkov na nákup vecných a finančných investícií, ďalších pozemkov, budov, nových strojov a zariadení, nákup akcií iných podnikov, cenných papierov; financovanie podnikovej reštrukturalizácie, t. j. realizácia zmien v snahe o zlepšenie ekonomickej situácie a konkurencieschopnosti podniku; financovanie revitalizácie podniku, v snahe finančne ozdraviť firmu a obnoviť jej výkonnosť; financovanie pri likvidácii podniku, t. j. vyrovnanie dlhov. (1)

Pojem finančné zdroje je teda možné chápať ako zdroje, ktoré podnik použije k financovaniu obnovy a rozšíreniu svojho majetku. Finančné zdroje je možné rozdeliť z viacerých hľadísk: (1)

Hľadisko vlastníctva:

- vlastné finančné zdroje – predstavujú vklady vlastníkov, zdroje získané realizáciou výrobkov a služieb, odpisy, zisk po zdanení a úhrade dividend, zdroje z predaja nepenažných častí majetku,
- cudzie finančné zdroje – pôžičky a úvery, záväzky, dotácie, zdroje získané leasingovým financovaním.

Hľadisko subjektu tvorby finančného zdroja:

- interné finančné zdroje – vytvorené vlastnou podnikovou činnosťou, zahŕňajú aj nerozdelený zisk a odpisy,
- externé finančné zdroje – zdroje vytvorené mimo podniku, napr. úvery a dotácie.

Časové hľadisko – doba splatnosti:

- krátkodobé finančné zdroje splatné do jedného roka,
- dlhodobé finančné zdroje, ktorých splatnosť je dlhšia ako jeden rok. (1)

2.1.2 Zdroje kapitálu

Pôvod kapitálu podniku je charakterizovaný finančnými zdrojmi, ktorých zloženie nám ukazuje finančná štruktúra podniku. Zobrazuje sa v pasívach podniku. V rámci analýzy rozhodovania o objeme a štruktúre podnikového majetku sa zvažuje viacero faktorov. (2)

Investičný majetok, stále aktíva:

- nehmotný investičný majetok – patenty, goodwill, know-how,
- hmotný investičný majetok – pozemky, budovy, stroje a zariadenia,
- finančné investície – dlhodobé finančné aktíva.

Obežný majetok, obežné aktíva:

- zásoby – materiál, nedokončené a hotové výrobky,
- pohľadávky,
- finančný majetok – peniaze v hotovosti, vklady v peňažných ústavoch, ceniny.

Pre posúdenie objemu a štruktúry podnikového majetku je dôležité zohľadniť najmä technický a technologický stav a úroveň uskutočňovanej činnosti s dynamikou a trendom rozvoja, v neposlednej rade aj zohľadnenie štruktúry majetku vo vzťahu k trvalej platobnej schopnosti podniku.

Jednotlivé zložky majetku by mali vytvárať predpoklady pre rentabilné hospodárenie. Mali by byť likvidné tak, aby sa v procese kolobehu premieňali na peniaze včas, a tým by sa podnikové záväzky splácali v dobe splatnosti. Tvorí to finančnú stránku rozhodovania o majetku.

„Osobitne vystupuje investovanie, t. j. vynaloženie finančných zdrojov na získavanie jednotlivých zložiek majetku“. (3, s. 18) Proces investovania zahŕňa premenu externých a interných zdrojov financovania na hospodárske prostriedky. Tieto sledujeme nie k istému momentu, ale za isté obdobie, teda sú to veličiny tokové, vyjadrujúce dynamiku. Ich pôsobenie mení príslušné stavové veličiny, finančné zdroje a majetok podniku. Skúmať tieto procesy je úlohou finančnej analýzy, predmetom ktorej sú podnikateľské

financie a organizovaný pohyb peňazí, majetku a finančných zdrojov. Ide o skúmanie vecnej a finančnej stránky reprodukčného procesu, ktorý prebieha v podniku. Každé rozhodnutie treba posudzovať z hľadiska niekoľkých dôležitých princípov, ktoré sa odohrávajú v podnikateľskom finančnom procese. (3)

Tieto možno načrtnúť nasledovne:

- plánovanie a kontrola pohybu peňažných tokov v podniku, kde výrazne vystupuje otázka platobnej schopnosti. Starostlivosť o objem a časové rozloženie peňažných príjmov a výdavkov stojí v popredí záujmu,
- cena peňazí – úrok, výška úrokovej miery a spôsob úrokovania. Sleduje sa nominálna úroková miera, ktorá sa skladá z troch komponentov: základnej úrokovej miery, rizikovej prémie a inflačnej prémie. (3)

Ďalej reálna úroková miera, ktorá vyjadruje koľko nominálnej úrokovej miery skutočne zostáva veriteľovi. To, čo reálne zostane veriteľovi je ovplyvnené:

- skutočnou mierou inflácie za dobu trvania pôžičky, nakoľko táto znižuje kúpnu silu peňazí, ktoré sa vracajú,
- mierou zdaňovania úrokového výnosu veriteľa, lebo čím je táto miera väčšia, tým menej z úroku veriteľovi reálne zostáva.

Reálna úroková miera je vyjadrená nasledovným vzťahom:

Rovnica 1: Reálna úroková miera

$$ir = \frac{in(1 - D) - F}{1 + F}$$

Kde:

ir = reálna úroková miera

in = nominálna úroková miera

D = daňová sadzba pre zdaňovanie úrokových výnosov

F = miera inflácie

Na základe tohto vzťahu môžeme určiť aj reálnu kúpnu silu sumy splatného úveru zvýšeného o úrok. (3)

„Časová hodnota peňazí vyjadruje, že pri finančnom rozhodovaní nejde len o sumu peňažných príjmov a výdavkov podniku, ale aj o ich rozloženie v čase. Náklady alternatívnych príležitostí, pričom zohľadňujeme dosiahnuteľný výnos pri alternatívnom použití finančných alebo iných zdrojov, teda hodnotu obetovanej alternatívnej príležitosti. Zdroje sú vždy obmedzené a pri podnikaní je nutné vybrať najúčinnšie využitie. Výnosnosť a rizikovosť prakticky vystupujú v každom podnikateľskom rozhodnutí, ktoré sa uskutočňuje v podmienkach neistoty. Táto sa definuje ako neurčitosť, náhodnosť podmienok pôsobenia alebo výsledkov istých javov či procesov“. (3, s. 19)

Finančná analýza je zameraná na zistenie potreby výšky kapitálu na podnikateľskú činnosť s dôrazom na to:

- z akých zložiek majetku treba kapitál vytvoriť,
- aký sa predpokladá kolobeh podnikového kapitálu.

Podnikový kapitál je hlavne viazaný v investičnom a obežnom majetku. (3)

2.1.3 Analýza investičného majetku

Prevládajúcou zložkou investičného majetku v podnikoch je hmotný investičný majetok. Pri jeho obstarávaní sa môže využiť viacej variantov riešení a viacerých projektov. Podnik sa rozhoduje pre najefektívnejší variant. Berú sa do úvahy dve základné kritéria, ktorými sú výnosnosť riešenia a jeho rizikovosť. Obe kritéria spolu súvisia, pričom výnosnejšie býva väčšinou rizikovejšie. (4)

Pod výnosnosťou sa rozumie zisk po zdanení a odpisy, je to netto cash-flow, ktorý bude projekt produkovať po dobu svojej životnosti. Presne kvalifikovať pre jednotlivé roky vieme odpisy. Najproblematickejšia je kvantifikácia očakávaného zisku, ktorý sa dá viac alebo menej presne odhadnúť – ide o kvantifikovaný odhad, ktorý závisí od informácií o očakávanom vývoji podnikania a trhu. (4)

„Rizikovosť ako kritérium vyjadruje možnosť, že skutočný vývoj výnosnosti sa bude odchyľovať od očakávaného výnosu. Riziko predstavuje neistotu, ktorú môžeme kvantifikovať najčastejšie pomocou štatistických metód, ktoré vyjadrujú pravdepodobnosť vzniku nepriaznivej alternatívy. Prakticky riziko je kvantifikovaná neistota. Vznik priaznivej alternatívy predstavuje šancu, teda nie je rizikom“. (4, s. 120)

Podnikanie je bezprostredne spojené s rizikom a zahrňuje:

- prevádzkové riziko – je spojené s technikou a technológiou, so zlyhaním zamestnancov, kvalitou výstupov, dynamikou inovačných zmien a pod., (4)
- trhové riziko – problém predaja a výška ceny, obchod s nespoľahlivým partnerom, (4)
- finančné riziko – prináša poskytnutý úver, dlžník neuhradí včas svoje záväzky; zmeny úrokových sadzieb, zmeny menových kurzov, ktoré ovplyvňujú ceny exportu a importu a tu pristupuje tiež riziko likvidity; k momentu splatnosti záväzku nemá podnik dostatok likvidných prostriedkov. (4)

Východiskom pre analýzu rizika investičného projektu je výber kritických faktorov projektu, ktoré sa určujú analýzou citlivosti. Z tejto sa určia faktory determinujúce projekt, ktorých zmena výrazne mení efektívnosť, resp. očakávané cash-flow z investície.

„Uvedené riziká vyúsťujú do súhrnného rizika, t. j. do rizika straty vlastného kapitálu. V tejto súvislosti vystupuje vzťah k riziku, ktorý vyplýva z postoja a subjektívneho založenia podnikateľa k rizikovým rozhodnutiam. Podnik nemôže byť dlho úspešný, pokiaľ nie je pri rozhodovaní ochotný ísť do istého rizika, keďže viac draví konkurenti ho vytlačia z trhu. Pravda, prehnaná sebadôvera a veľký optimizmus sú častou príčinou podnikateľského neúspechu. Preto pri rozhodovaní treba stanoviť mieru výnosu, ktorá sa minimálne vyžaduje u každého projektu v spojení s ďalšími kritériami“. (4, s. 121)

Pri analýze a rozhodovaní, ktorý z možných variantov získavania jednotlivých zložiek investičného majetku zvoliť sa najčastejšie používajú tri metódy, a to sú metóda čistej súčasnej hodnoty, doba návratnosti investovanej sumy, a výpočet vnútornej miery výnosu. (4)

Aplikáciu uvedených metód je vhodné kombinovať tak, aby pri voľbe investičného projektu sa zohľadňovala jeho výnosnosť, rizikovosť a časové rozloženie výnosov.

2.1.3.1 Doba návratnosti investovanej sumy

„Vyjadruje, za aké obdobie, presnejšie za koľko rokov sa investovaná suma vráti vo forme netto cash-flow, t. j. vo forme zisku po zdanení a odpisov. Čím je táto doba v

porovnaní s dobou životnosti investíciou nadobudnutej zložky investičného majetku kratšia, tým je projekt efektívnejší. Tento vzťah možno vyjadriť nasledovne:“ (4, s. 122)

Rovnica 2: Doba návratnosti investovanej sumy

$$D_n = \frac{n \cdot I}{\sum_{j=1}^n (Z_j + O_j)}$$

Kde: D_n = doba návratnosti investovanej sumy

I = investovaná suma, investičné náklady projektu

Z_j = zisk po zdanení dosahovaný realizáciou projektu v j -tom roku

O_j = odpisy z príslušnej zložky investičného majetku v j -tom roku

$J = 1, 2, \dots, n$ sú jednotlivé roky životnosti

Tento prepočet je relatívne jednoduchý, má však nedostatok v tom, že nezohľadňuje časovú hodnotu peňazí. Nepremieta, ako sú výnosy projektu v rámci doby životnosti rozložené v čase. (4)

2.1.3.2 Metóda čistej súčasnej hodnoty

Rieši problém zohľadnenia faktoru času. O realizácii projektu sa rozhoduje v súčasnosti, preto je potrebné budúce očakávané výnosy diskontovať k tomuto termínu, teda vyčíslieť ich súčasnú hodnotu. Výška úrokovej miery pre diskontovanie sa uplatňuje miera požadovaného výnosu projektu. (4)

Pri výpočte sa postupuje tak, že od vypočítanej súčasnej hodnoty výnosu kladného peňažného prúdu sa odpočíta investovaná suma a tak sa dostane čistá súčasná hodnota.

Zohľadnením podmienok, keď vypočítaná čistá súčasná hodnota projektu je kladná, možno projekt považovať za efektívny. Čím je čistá súčasná hodnota vyššia, tým je projekt efektívnejší. (4)

2.1.3.3 Výpočet vnútornej miery výnosu

„Podobne ako predchádzajúca metóda zohľadňuje časovú hodnotu peňazí a spôsob výpočtu metodicky je totožný. Pri výpočte čistej súčasnej hodnoty sa vychádza z rozhodnutia požadovanej miery výnosu projektu, t. j. výšky úrokovej miery, ktorou sa očakávaný výnos diskontuje. Pri výpočte vnútornej miery výnosu sa táto miera, pri

ktorej sa súčasná hodnota diskontovaných výnosov rovná investičným nákladom projektu, pri ktorej je čistá súčasná hodnota projektu nulová. Čím je vnútorná miera výnosu vyššia, tým je projekt efektívnejší a teda prijateľnejší. Z načrtnutého vyplýva, že pri výbere investičného projektu treba zohľadňovať jeho výnosnosť, rizikovosť a časové rozloženie výnosov“. (4, s. 122)

Kolobeh kapitálu, ktorý je vložený do investičného majetku, i keď je relatívne pomalý, zohráva dôležitú úlohu vo vzťahu k životnosti investičného majetku. Investované sumy sa uvoľňujú späť v peňažnej forme ako odpisy z investičného majetku postupne. (4)

2.2 Analýza foriem financovania

Vklad vlastníka je základným a rozhodujúcim zdrojom podnikového kapitálu. V podniku je ďalej zabezpečovaný potrebný kapitál kombinovaním rôznych foriem financovania. Podnik môže získavanie svojho kapitálu zabezpečiť formou interného a externého financovania. Tieto formy financovania v konkrétnych podmienkach môže posúdiť pomocou finančnej analýzy. (5)

2.2.1 Externé zdroje financovania

Pri zakladaní podniku uskutoční vlastník vklad kapitálu, s ktorým začína rozbiehať svoju podnikateľskú činnosť. Ak vznikne dodatočná potreba kapitálu a podnik nemá dostatok vlastných investičných zdrojov, dochádza k ďalšiemu vlastníckemu vzťahu. Z hľadiska pôvodného vkladu kapitálu a jeho zvyšovania vystupujú dve možnosti: (5)

- podniky, ktoré neemitujú účastiny ani dlhopisy. Tieto sa nestávajú členmi burzy a nemajú priamu možnosť využívať pri získaní kapitálu služby vysoko organizovaného kapitálového trhu,
- podniky emitujúce účastiny prípadne aj obligácie, majú priamy prístup na burzu po splnení podmienok.

„Významným zdrojom financovania podnikových potrieb je úver. Na základe hodnotenia rozdielnych práv a povinností majiteľov a veriteľov sa rozhoduje o intenzite financovania potrieb z vlastných zdrojov a z úveru. Základnými kritériami sú vždy rentabilita a likvidita“. (5, s. 156)

2.2.1.1 Dlhodobé a krátkodobé úvery

Úvery, ktorých lehota splatnosti presahuje štyri až šesť rokov sa považujú za dlhodobé a zahrňujú tri základné formy: (4)

- úvery získané emisiou podnikových akcií,
- pôžičky získané na základe dlhopisov neobchodovateľných na burze,
- dlhodobé bankové úvery.

Podklady pre banku

Základným dokumentom, z ktorého bude vychádzať banka pri hodnotení rizika projektu je podnikateľský plán. Výsledky výskumu zaznamenané v podnikateľskom pláne by mali ubezpečiť investora – banku o výhodnosti projektu a presvedčiť, aby poskytol kapitál na financovanie.

Podnikateľský plán by mal byť zložený z troch hlavných častí. Technicko-ekonomická štúdia, finančná analýza a hodnotenie projektu a riadenia rizík projektu. (4)

Technicko-ekonomická štúdia

Cieľom technicko-ekonomickej štúdie je detailné rozpracovanie technických, ekonomických a finančných, manažérskych aspektov projektu. Táto štúdia by mala priniesť všetky informácie, ktoré sú podstatné pre celkové vyhodnotenia projektu. Výstupom je rozhodnutie o prijatí a realizácii tohto projektu, či jeho zamietnutie.

Z hľadiska náplne by mala technicko-ekonomická štúdia projektu obsahovať nasledujúce zložky. (4)

Analýza trhu a marketingová stratégia

Pod analýzou trhu rozumieme spoznanie trhu, analýzu a prognózu dopytu, vyjasnenie konkurenčnej situácie, východiská pre koncipovanie marketingovej stratégie projektu a základné marketingové nástroje, ktoré tvoria marketingový mix. Marketingová stratégia je dôležitá, avšak je iba zlomkom celkovej stratégie projektu, ktorú do úvodnej časti podnikateľského plánu je nutné uviesť.

Veľkosť výrobnjej jednotky

Tento stavebný program determinuje jednotlivé produkty, objemy v určitých časových obdobiach a tvorí základné vstupy pre stanovenie produkčnej kapacity. V prípade MSC s.r.o. je produktom stavebný pozemok a projekt rodinného domu.

Materiálové vstupy a energie

Pozornosť sa upriamuje hlavne na základné materiály a suroviny. Ak podnikateľský zámer počíta so subdodávateľmi, môže sa uviesť cenová úroveň zjednaného produktu.

Umiestnenie výrobnjej jednotky

Voľba umiestnenia sa chápe ako dvoj-etapový proces, v prvej etape sa vyhodnotí širšia lokalita, napr. vo vzdialenosti max. 20 km od mesta. V druhej etape sa konkrétne vyberie vhodná lokalita, ktorá spĺňa stanovené podmienky.

Organizácia a riadenie

V prípade rozsiahlejšieho projektu je potrebné riešiť otázku organizačného usporiadania, ktoré vznikne realizáciou projektu. MSC s.r.o. je však firma, v ktorej sa nachádza len jeden človek a práce na projekte sú vykonávané subdodávateľskými firmami, teda organizačná štruktúra nevznikne.

Plán realizácie

Realizačná práca začína rozhodnutím o prijatí projektu. Úspešné zrealizovanie projektu zahŕňa množstvo čiastkových činností, ktoré je treba koordinovať. Plán realizácie projektu by mal predovšetkým stanoviť aktivity, termíny, osoby, zdroje, výsledky a kritické aktivity.

2.2.1.2 Podnikové obligácie

Sú cenné papiere vyjadrujúce dlžnícky záväzok podniku, ktorý ich vydal. Ich emisia je z hľadiska eminenta – dlžníka formou získavania dlhodobého úveru. Vydávajú sa spravidla na 10 až 20 rokov, ale inflačné tlaky doby splatnosti skracujú. Emisia obligácií je zložitou procedúrou, lebo musí byť v súlade so zákonmi príslušnej krajiny, teda povolená a registrovaná. Podľa druhu investorov, ktorým sa obligácie ponúkajú, rozoznávame: (7)

- súkromnú emisiu – predaj jednému investorovi, alebo malej skupine investorov,
- verejnú emisiu – znamená verejný predaj širokému okruhu investorov,
- opčnú emisiu – t. j. so sprostredkovaním banky. Banka buď preberie od eminenta celú emisiu za dohodnutú cenu, ktorú uhradí eminentovi, alebo umiestňuje obligácie na základe najlepšieho úsilia. V tom prípade nepreberá zodpovednosť za nepredané obligácie.

V priebehu dlhoročného používania podnikových obligácií ako formy získavania dlhodobých finančných zdrojov, vyvinulo sa viacero ich foriem: (7)

- podľa spôsobu ručenia eminenta. Obligácie bez konkrétneho zabezpečenia emisie, ide o silné úverovo schopné firmy; dlhopisy zabezpečené konkrétnym majetkom eminenta – záložné listy, dlhopisy zaručené lombardným úverom, dlhopisy zaručené zariadením, obligácie zabezpečené zárukou iného subjektu,
- podľa spôsobu stanovenia úrokového výnosu. Priamo na obligácii je vyznačený úrokový výnos percentom z nominálu; obligácia s meniacou sa úrokovou mierou – mení sa každé tri až šesť mesiacov,
- podľa splácania obligácii. Splatenie obligácii v termíne pevne stanovenom pri emisií, t. j. v dobe splatnosti; splatenie obligácií aj pred uplynutím doby ich splatnosti, vyhradzuje si pri emisií dlžník a musí byť toto právo uvedené na obligácií,
- osobité typy obligácií.

Okrem uvedených typov obligácií sú aj osobitné typy podnikových obligácií: konvertibilné obligácie, obligácie s nulovým kupónom, ziskové obligácie, obligácie s dvojitou menou, obligácie s čiastočným úpisom. (7)

Dlhodobé pôžičky na dlžobný úpis - je úverová forma, ktorá nie je sprostredkovaná finančným trhom. Úver sa poskytuje na základe úverovej zmluvy medzi veriteľom a dlžníkom na dobu splatnosti do 15 rokov. Zárukou býva zápis do knihy vlastníctva nehnuteľností.

Osobitou formou sú pôžičky v rámci revolvingového systému – úver, ktorý sa spláca z ďalšieho krátkodobého úveru. Existujú nasledovné varianty tohto systému: (3)

- priamy revolvingový systém – dlžník získava na základe dlžobného úpisu cez finančného makléra stálu zámenu krátkodobého úveru. Riziko transformácie aj úrokové riziko znáša dlžník,
- nepriamy revolvingový systém – medzi veriteľa a dlžníka vstupuje okrem makléra aj banka. Dlžník získava dlhodobý úver od banky, riziko transformácie preberá maklér, dlžník znáša len úrokové riziko,

- revolvingový systém – dlžník neznáša ani transformačné ani úrokové riziko. Získava na základe dlžobného úpisu zmluvu s finančným maklérom na dlhodobú pôžičku za pevnú úrokovú sadzbu. Riziko znáša maklér. (3)

Dlhodobý bankový úver „je jedným z najčastejších zdrojov dlhodobého financovania pre malé a stredné podniky. U veľkých podnikov sú aj iné možnosti dlhodobého financovania, a to emitáciou obligácie, alebo získaním pôžičky na dlžobný úpis. Zdrojom pre malé a stredné podniky je banka. V určitých obdobiach je výhodné využiť možnosť fixácie úroku, je to však prevažne možné len na určitú dobu 1,3, 5 alebo 10 rokov“. (6, s. 70)

Formy poskytovania prostriedkov a záruky členia úvery na:

- obchodné úvery, ktorých podstatou črtou je, že prostriedky sa neposkytujú v peňažnej forme ale v naturálnej forme, dodávkou tovaru alebo služieb tým, že odoberateľ zaplatí po uplynutí dohodnutej lehoty. Je najväčším zdrojom krátkodobých prostriedkov v podnikoch, najmä malých,
- peňažné úvery, poskytované v peňažnej forme, môžu byť strednodobé alebo krátkodobé. Strednodobé peňažné úvery sa používajú na krytie pravidelných a dlhodobějších podnikových potrieb. Patria sem bankové termínované pôžičky, revolvingové strednodobé úvery, úvery na zariadenia a podmienený predajný kontrakt,
- zabezpečené bankové úvery, ktoré poskytujú obchodné banky novým podnikom resp. podnikom, u ktorých sú pochybnosti o ich úverovej schopnosti a úhradách záväzkov.

Podľa záruky sa uplatňujú nasledovné úvery:

- lombardný úver zabezpečený zástavou obchodovateľného majetku dlžníka, lombardom, v prípade neplnenia záväzku banka majetok predá a z výnosu uhradí pohľadávku a úroky,
- eskontný úver zabezpečený pohľadávkou pred dobou splatnosti, najčastejšie má formu zmenky,
- úverová záruka, pri ktorej banka neposkytuje priamo úver, ale zaručí sa za zaplatenie. (6)

2.2.2 Dotácie a ich uplatňovanie

Financovanie podnikov môžu ovplyvniť rôzne formy štátneho zasahovania. Patria sem hlavne dotácie, daňové úľavy, prípadne ďalšie formy.

Dotáciami, ako ekonomickým nástrojom štát podporuje presadzovanie svojich zámerov a realizuje svoju finančnú politiku. (5) *„Štát, verejné samosprávne záväzky a fondy presadzujú isté všeobecne prospešné ciele. To je charakteristickou črtou financovania dotáciami v podmienkach trhovej ekonomiky okrem výnimiek. Dotácie podporujú programy, nie jednotlivé podniky, prispôsobujú sa dôležitým cieľom a podnikovým potrebám. Dotáciami sa podporujú najmä tieto aktivity“*: (5, s. 102)

- vedecko – výskumné, konštrukčné a vývojové práce vykonávané v podnikoch, resp. pre ich potreby,
- odbory s nízkou úrovňou rentability, pričom sú však dôležité z hľadiska fungovania ekonomiky ako celku,
- rozvoj aktivít v nedostatočne rozvinutých územných celkoch,
- stabilizácia alebo rozvoj vlastného poľnohospodárstva a potravinárstva,
- export tovaru a služieb,
- opatrenia ekologického charakteru.

Vo finančnej praxi sa stretávame s niektorými osobitnými úverovými formami. Uplatnenie finančnej analýzy sa tu opiera o vyššie uvedené komponenty úrokovej miery, zvlášť o reálnu úrokovú mieru. (5)

2.2.3 Interné financovanie

V priebehu hospodárenia podnikov sa objavujú interné zdroje financovania podnikových potrieb. Jedná sa o novovytvorené zdroje, ktorými sú predovšetkým vyprodukovaný zisk a kapitál, ktorý bol v minulosti vložený do zložiek podnikového majetku a ktorý sa postupne uvoľňuje v peňažnej forme formou odpisov z investičného majetku. Do interných zdrojov financovania je možné zahrnúť rezervy alebo zmeny majetkovej štruktúry.

2.2.3.1 Financovanie zisku

Jedným z hlavných interných zdrojov financovania podniku je samofinancovanie zo zisku. Je to zdroj, ktorý bol vytvorený vo firme rentabilnou podnikovou činnosťou.

Počas procesu delenia zisku v podniku sa urči aká veľká časť zisku sa rozdelí medzi spoločníkov a koľko sa použije na financovanie rozvoja podniku a podnikateľské činnosti. Tá časť zisku, ktorá je určená na samofinancovanie zostane v bilancii podniku. Výhodou financovania podniku zo zisku je, že nevznikajú náklady, ako napríklad úroky pri externom financovaní bankovým úverom.

Rozdielne sa postupuje v kapitálových spoločnostiach, kde časť rozdeleného zisku nezávisí nutne na spoločníkoch, ale musia rešpektovať legislatívu a určité percento prideliť do zákonných alebo štatutárnych rezerv. Ďalej môže byť zisk priradený do dobrovoľných rezerv, alebo prevedený z nerozdelenej časti zisku do budúceho roku. (7)

2.2.3.2 Financovanie odpisov

Kapitál, ktorý bol vložený do jednotlivých zložiek investičného majetku pri jeho nadobudnutí sa uvoľňuje postupne v tržbách za realizáciu produkcie. Je to vo forme odpisov, ktoré sa v danom období zahrnú do nákladov. Tieto však neznamenajú aj súčasný vznik peňažných výdavkov, preto táto skutočnosť spolu so schopnosťou investičného majetku efektívne pracovať počas celej doby životnosti spôsobuje, že podnik potrebuje uvoľnené sumy odpisov na financovanie obnovy až vtedy, keď vznikne potreba investičný majetok vyradiť a nakúpiť nový, výkonnejší a modernejší.

Tým vzniká možnosť podniku uvoľnené odpisy plynule reinvestovať, a teda použiť na nákup nových zložiek investičného majetku. Tieto zložky majetku sa zase hneď začnú odpisovať a tak sa vytvárajú „odpisy z odpisov“. Vznikne tak reprodukčný efekt odpisov, ktorý umožňuje podniku využiť financovanie z odpisov nielen na obnovu, ale aj na rozvoj. Podmienky vzniku reprodukčného efektu:

- podnik uvoľnené odpisy plynule reinvestuje,
- nedošlo k rastu cien investičného majetku,
- v podniku pri obstarávaní investičného majetku vznikla istá „investičná vlna“.

Reprodukčný efekt môže byť oslabený inflačným vývojom, ktorý môže spôsobiť rast reprodukčných cien investičného majetku. Formou odpisov sa uvoľňuje kapitál v pôvodných obstarávacích cenách. Zvýšené reprodukčné ceny znižujú reprodukčný efekt odpisov. Môže sa stať, že pri určitej miere inflácie je reprodukčný efekt eliminovaný, prípadne uvoľnené odpisy nemusia stačiť ani na jednoduchú obnovu. (7)

2.2.3.3 Financovanie z iných interných zdrojov

Podnik si môže vytvárať na plnenie záväzkov, ktoré sú vo svojej podstate neisté, rezervy. Až do okamihu ich využitia sú zdrojmi tichého financovania. Predovšetkým zahŕňajú:

- rezervné fondy,
- zdroje získané racionalizáciou,
- zdroje z reštrukturalizácie.

Rezervné fondy sa vytvárajú ako všeobecné, alebo s konkrétnym účelovým riešením, záručné rezervy, rezervy na opravy a iné. V období, keď nie sú tieto rezervy v plnej miere potrebné na financovanie účelu, za ktorý sa vytvorila, môže ich podnik dočasne využívať ako zdroj interného financovania. (8)

„K finančným interným zdrojom patrí i kapitál uvoľnený racionalizáciou podnikovej činnosti. Môže to byť racionalizácia vo výrobe, zásobovaní, alebo v odbyte, ktorá skráti dobu kolobehu a uvoľní tak časť kapitálu na iné použitie. Môže to byť i racionalizácia spojená s technickým pokrokom so zmenou technologického postupu a zmeny vyvolané inovačným procesom. K uvoľneniu kapitálu dochádza tiež i v dôsledku reštrukturalizácie podnikovej činnosti, ktorá mení finančnú štruktúru podniku“. (8, s. 86)

2.2.3.4 Analýza obežného majetku

Kapitál, ktorý je viazaný v obežnom majetku predstavuje prevádzkový kapitál. Jeho kolobeh je podstatne rýchlejší, ako kolobeh kapitálu vloženého do investičného majetku. Potreba tohto kapitálu je daná objemom podnikovej činnosti, prevádzkovými nákladmi a dobou viazanosti kapitálu v jednotlivých fázach kolobehu. Prakticky prezentuje činný kapitál – working capital, pracovný kapitál, ktorý tvorí súhrn obežného majetku, obežných aktív (bežné aktíva) a pasív, krátkodobé záväzky (bežné pasíva). Ide o čistý činný kapitál – net working capital ako rozdiel medzi obežnými aktívami a krátkodobými záväzkami.

„Činný kapitál charakterizuje disponibilitu týmto majetkom, jeho pružnosť, pohyblivosť a manévrovací priestor pre činnosť podniku. Tu práve nadobúda svoje nezastupiteľné miesto finančná analýza. Orientuje sa na zodpovedné stanovenie celkovej potreby

prevádzkového kapitálu, ktorá je daná potrebou jeho viazanosti v jednotlivých zložkách obežného majetku a to“: (9, s. 91)

- **v zásobách**, kde vystupuje viazanosť zásob v podniku, ktoré sú charakterizované rýchlosťou obratu zásob,
- **v pohľadávkach**, ktoré v súčasnej situácii vysokej platobnej neschopnosti podnikov znásobuje potrebné úvahy k rozhodovaniu o výške obchodného úveru a dobe jeho poskytovania, resp. o možnostiach poskytovania zliav pri promptnom platení, (9)
- **v peniazoch**, ktoré musí mať podnik v likvidnej forme ako voľné vklady na bežnom účte v banke, prípadne ako hotové peniaze; ide o ich optimálnu výšku. (9)

2.2.3.5 Riziko z pohľadu banky

Slovenská republika vyhradzuje podmienky k prístupom merania operačného rizika bánk. Prístupy rozdeľuje na tri hlavné metódy – metódu základného ukazovateľa, štandardizovanú metódu a pokročilé metódy. Najdôležitejším faktorom je výpočet kapitálovej požiadavky na krytie operačného rizika. (10)

2.3 SWOT analýza

Je to analytická technika, ktorá sa zameriava na skúmanie vnútorných a vonkajších faktorov. Tieto faktory majú priamy vplyv na výkony organizácie. V praxi je najčastejšie používaná ako situačná analýza pri strategickom riadení, jej názov je akronym začiatočných písmen prvkov analýzy v angličtine: (12)

- **vnútorné faktory** hodnotia silné a slabé stránky skúmanej firmy,
- **vonkajšie faktory** hodnotia príležitosti a hrozby súvisiace s prostredím firmy.

Podstatou SWOT analýzy je identifikovať kľúčové silné a slabé stránky organizácie a kľúčové príležitosti a hrozby vonkajšieho prostredia. SWOT analýza je jednou z najpoužívanějších analytických techník, v praxi má veľmi široké využitie. Je možné ju použiť pre podnik ako celok alebo pre jednotlivé oblasti, produkty alebo iné zámery. Je tiež širšou súčasťou riadenia rizík, pretože postihuje kľúčové zdroje rizík (hrozby), pomáha si ich uvedomiť a prípadne nastaviť opatrenia. (12)

2.4 PESTLE analýza

PESTLE analýza je analytická technika slúžiaca k strategickej analýze okolitého prostredia organizácie. Názov je zložený z jednotlivých začiatkových písmen prvkov analýzy. Podstatou PESTLE analýzy je identifikovať pre každú skupinu faktorov tie najvýznamnejšie javy, udalosti, rizika a vplyvy, ktoré ovplyvňujú alebo budú ovplyvňovať organizáciu. Metóda má svoje využitie aj ako vstupná analýza vonkajších faktorov do SWOT analýzy. Prvky analýzy:

- pôsobenie politických vplyvov,
- vplyv ekonomických faktorov,
- vplyv sociálnych faktorov na organizáciu,
- vplyvy existujúcich a nových technológií,
- vplyvy legislatívy na činnosť organizácie,
- vplyv činnosti organizácie na životné prostredie.

2.5 Porterova analýza

Túto analýzu vytvoril Michael E. Porter. Zaoberá sa analýzou jednotlivých segmentov a ich rizík. V modeli je päť prvkov, ktoré sú zamerané na predpoveď vývoja konkurencie v danom odvetví. Podstatou metódy je predpovedať riziká zo strany konkurencie. Prvky metódy: (11)

- existujúca konkurencia a jej schopnosť ovplyvniť dopyt a cenu produktu,
- vstup novej konkurencie a ovplyvnenie ceny a dopytu produktu,
- vyjednávacía sila dodávateľov a ich schopnosť ovplyvniť cenu a dopyt po produkte,
- vyjednávacía sila odoberateľov a ich schopnosť ovplyvniť cenu a dopyt po produkte,
- hrozba substitučných dodávateľov a ich schopnosť nahradiť daný produkt.

3 ANALÝZA SÚČASNEJ SITUÁCIE

V tejto časti bakalárskej práce je vykonaná analýza súčasného stavu spoločnosti MSC s.r.o.. Najskôr sú predstavené základné informácie o spoločnosti, následne je vykonaná analýza SWOT, ktorá skúma silné, slabé stránky, hrozby a príležitosti. Ďalej je vykonaná analýza konkurenčného prostredia pomocou Porterovej analýzy a vplyv externých faktorov je preskúmaný analýzou SLEPT.

3.1 Predstavenie spoločnosti

MSC s.r.o. je mladá obchodná spoločnosť zaoberajúca sa viacerými podnikateľskými aktivitami od sprostredkovania predaja až po developerskú činnosť. Jej sídlo je v trenčianskom kraji. Spoločnosť MSC s.r.o. bola založená v máji 2019 s primárnym podnikateľským zámerom vytvoriť novú rezidenčnú zónu v okolí okresného mesta Prievidza. Financovanie tejto podnikateľskej aktivity pozostáva z viacerých etáp a je zatiaľ zabezpečené z vlastných zdrojov firmy.

Tabuľka 1: Informácie o MSC s.r.o.

ZÁKLADNÉ INFORMÁCIE MSC S.R.O.

NÁZOV SPOLOČNOSTI	MSC s.r.o.
SÍDLO	Strieborná 32, 97205 Sebedražie
PRÁVNÁ FORMA	Spoločnosť s ručeným obmedzením
VZNIK SPOLOČNOSTI	2019
POČET ZAMESTNANCOV	1
ZÁKLADNÉ IMANIE	550 000 €

Proces vybudovania obytnej zóny začal akvizíciou vhodného pozemku v predprojektovej fáze. Pokračoval projektovou fázou t. j. prípravou, zabezpečením všetkých povolení na vybudovanie prístupovej cestnej komunikácie a inžinierskych sietí, vrátane prekládky vedenia vysokého napätia zo vzduchu do zeme. Prekládka vedenia vysokého napätia je technicky, časovo a finančne náročná záležitosť. Na druhej strane zabezpečí zatraktívnenie pripravovanej rezidenčnej zóny a vytvorenie vhodných podmienok pre výstavbu rodinných domov. Podľa platnej legislatívy sa nemôže stavať

v ochrannom pásme vzdušného vedenia vysokého napätia, ktoré je vo vzdialenosti 10 m od krajného vodiča. Prekládkou vedenia vysokého napätia do zeme sa zmenší vzdialenosť ochranného pásma na 1 m na každú stranu. Tiež sa výrazne vylepší vizuálny vnem pripravovanej rezidenčnej zóny bez rušivého vplyvu vzdušného vedenia vysokého napätia na okolie.

Celý projekt môžeme rozdeliť do nasledovných fáz:

1. Predprojektová fáza:

- vyhladnutie vhodného pozemku,
- audit / due diligence,
- samotná akvizícia.

2. Projektová fáza v užšom slova zmysle:

- vytvorenie projektovej dokumentácie,
- inžiniering, zabezpečenie všetkých potrebných povolení,
- výberové konanie na generálneho dodávateľa stavieb.

3. Realizačná fáza I:

- výstavba cestnej komunikácie,
- výstavba inžinierskych sietí, vrátane verejného osvetlenia,
- prekládka vedenia vysokého napätia a vybudovanie novej trafostanice,
- kolaudácie.

4. Realizačná fáza II:

- výstavba rodinných domov.

5. Marketing a predaj – podporná činnosť

Novovznikajúce spoločnosti bez dlhšej histórie nemajú ľahkú vyjednávaciu pozíciu pri zabezpečení externého financovania svojej podnikateľskej činnosti. Iné to nebolo ani v prípade MSC s.r.o.. Prvé dve fázy projektu sú plne financované z vlastných zdrojov spoločnosti. Spoločnosť je pripravená aj tretiu fázu financovať z vlastných zdrojov, napriek tomu zvažuje prefinancovať prekládku vedenia vysokého napätia a vybudovanie novej trafostanice (fáza 3) z externých zdrojov.

Dôvody tohto zvažovania sú, že toto externé financovanie umožní vytvoriť dostatočné voľné zdroje, ktoré sa môžu použiť ako finančné rezervy na nepredvídané okolnosti, alebo ako prostriedky na nové investičné príležitosti do budúcnosti.

3.2 Situačná analýza spoločnosti

Nasledovná časť práce je venovaná SWOT, PESTLE a Porterovej analýze.

3.2.1 SWOT analýza

Analytická technika, ktorá sa zameriava na vnútorné faktory – silné a slabé stránky podniku a zároveň na vonkajšie faktory ovplyvňujúce podnik – príležitosti a nástrahy.

3.2.1.1 Vnútorné faktory

Vnútorné faktory vyjadrujú silné a slabé stránky podniku.

Tabuľka 2: SWOT analýza vnútorných faktorov

Silné stránky	Slabé stránky
Know-how konateľ a z predchádzajúcich projektov	Zastupiteľnosť konateľ a spoločnosti
Vybudované partnerské vzťahy	Závislosť na subdodávateľoch
Znalosť regiónu	Krátke pôsobenie spoločnosti na trhu

Silné stránky

Konateľ spoločnosti MSC s.r.o. má vo svojom portfóliu zrealizovaný principiálne identický projekt z rokov 2013 – 2016, kedy pripravoval stavebné pozemky, infraštruktúru a siete pre individuálnu bytovú výstavbu v regióne. Aktuálny projekt je analogický a teda je možné čerpať know-how z predošlého projektu.

Podobne, ako know-how z predošlého projektu zostali aj dobré partnerské vzťahy, ktoré je jednoduchšie obnoviť ako budovať od základu nové. V prípade predošlých partnerov konateľ a spoločnosti je možné očakávať výhodnejšie cenové ponuky, promptný prístup a vzájomnú dôveru.

Investor MSC s.r.o. pochádza z regiónu v ktorom pôsobí, čo zjednodušilo výber vhodného miesta pre výstavbu individuálnej bytovej výstavby.

Slabé stránky

Všetka zodpovednosť a práca je na pleciach konateľa spoločnosti. V prípade mimoriadnych udalostí, ako choroby, úrazu alebo inej pracovnej neschopnosti môže táto skutočnosť negatívne ovplyvniť dianie v spoločnosti.

Aj krátke pôsobenie na trhu môže byť považované za slabšiu stránku spoločnosti. Napríklad pri žiadosti o bankový úver nemusí banka vyhovieť kvôli krátkej finančnej histórii.

3.2.1.2 Vonkajšie faktory

Vonkajšie faktory obsahujú príležitosti a hrozby pre podnik.

Tabuľka 3: SWOT analýza vonkajších faktorov

Príležitosti	Hrozby
Priaznivý pomer medzi ponukou a dopytom	COVID kríza
Pozitívna odozva trhu	Konkurencia
Priaznivý vývoj cien nehnuteľností	Spomaľovanie hospodárskeho rastu
Nízka úroková miera	Dostupnosť hypotéky (LTV)
Rozvoj regiónu	

Príležitosti

MSC s.r.o. začala predaj v apríli 2021. V prvom mesiaci predaja bola odozva trhu veľmi pozitívna, zákazníci sa stotožnili s cenou a plánom investora.

Ponuka stavebných pozemkov v okolí je veľmi obmedzená. Na predaj sa ojedinele objavujú stavebné parcely, avšak nemajú zabezpečenú komunikáciu a siete. V okolí nie je podobný investor, ktorý ponúka stavebné pozemky s vybudovanou cestnou komunikáciou a inžinierskymi sieťami.

V súčasnej dobe sú úrokové sadzby pri hypotekárnom úvere veľmi nízke, t. j. pri 3 ročnej fixácii úroku sa dlžník vie dostať na výslednú ročnú úrokovú sadzbu pod 1 %. Nízke úrokové sadzby podnecujú obyvateľov využiť možnosť hypotekárneho financovania na bývanie. (20)

Časový interval medzi počiatočnou investíciou a začiatkom predaja sa môže v prípade komplikácií predĺžiť aj na niekoľko rokov. V prípade držby majetku v nehnuteľnostiach tento čas nemusí byť na škodu, pretože postupom času hodnota nehnuteľností môže naďalej rásť. Medziročný rast cien nehnuteľností bol v prvom kvartály rokov 2020-2021 až 15 %. (21)

Región vyvíja neustálu snahu o ekonomický rozvoj. Jedným z hlavných investičných programov je podpora regionálneho rozvoja eurofondami. V blízkej budúcnosti majú byť použité na skvalitňovanie ponuky pracovných miest a vytvorenie nových. V konečnom dôsledku tento rozvoj priláka obyvateľov zo širokého okolia do regiónu a zvýši dopyt po bývaní.

Hrozby

Pretrvávajúca COVID kríza môže mať za následok stratu pracovných miest v niektorých sektoroch. Ľudia z týchto sektorov budú mať nižšiu šancu dostať hypotéku na bývanie, čo môže spôsobiť pokles dopytu po kúpe nehnuteľností.

Podobný investičný projekt v blízkom okolí nie je vylúčený. Tento projekt by mohol mať vplyv na súčasnú úroveň ponuky a dopytu na trhu s nehnuteľnosťami.

Úroky bánk v posledných rokoch klesajú, avšak blížia sa k hodnote, kde nebudú môcť ďalej klesať. Je otázne, či sa trend vývoja úrokových sadzieb udrží na terajšej hodnote, alebo naberie opačný kurz a začne rásť. Za následok bude mať znížený dopyt po hypotékach a teda aj kúpe nehnuteľností.

V čase COVID krízy sa banky chránia pred klientami, u ktorých je zvýšené riziko nesplácania úverov. Najväčšia zmena, ktorú banky pre klientov sprísnila je zníženie LTV (Loan To Value), teda pomer medzi výškou poskytovanej hypotéky a cenou nehnuteľnosti. V praxi to znamená, že klienti musia mať naštrené vlastné zdroje na úrovni 25 % až 30 % z ceny nehnuteľnosti oproti pôvodným 20 %. (22)

3.2.2 PESTLE analýza

Skúma vplyvy vonkajších faktorov na podnik.

3.2.2.1 Existujúce a potenciálne pôsobenie politických vplyvov

Nedostatok bytových priestorov na Slovensku je v súčasnosti veľký problém. Až 40 % domácností žije v takzvaných preplnených domácnostiach – páry s deťmi zostávajú žiť s rodičmi, či inými príbuznými. Konkrétne vládna strana Sme rodina preto prichádza s plánom postaviť 25 tisíc nájomných bytov ročne. (12)

Podľa štatistík vládnej strany Sme Rodina:

- na Slovensku chýba viac ako 300 000 bytov,
 - 74 % ľudí vo veku 18 až 30 rokov býva so svojimi rodičmi (priemer EÚ je 49 %),
 - v Bratislave má približne 120 000 dospelých ľudí trvalé bydlisko u rodičov.
- (13)

Štátne byty je plánované budovať na pozemkoch Slovenského pozemkového fondu, na celom území Slovenskej republiky. Aktuálne hnutie Sme rodina hľadá riešenie ako vybudovať nájomné byty bez účasti developerských firiem aby dosiahli plánovanú cenu nájomných bytov (o 40 % nižšie oproti bežnému nájmu). (14)

Tento projekt by mohol mať za následok pozitívny aj negatívny scenár. Ak by sa predvolebný program hnutia vládnej strany Sme rodina začal naplňovať bez účasti developerských firiem, mohlo by to ohroziť budúce projekty MSC s.r.o. kvôli rastu dostupnosti bývania. Ak sa však tento projekt nepodarí uskutočniť bez pomoci developerských firiem, vzniká tu príležitosť na zisk štátnej zákazky.

3.2.2.2 Pôsobenie a vplyv miestnej, národnej a svetovej ekonomiky

Analýza skúma vplyv inflácie, HDP a vývoj cien nehnuteľností.

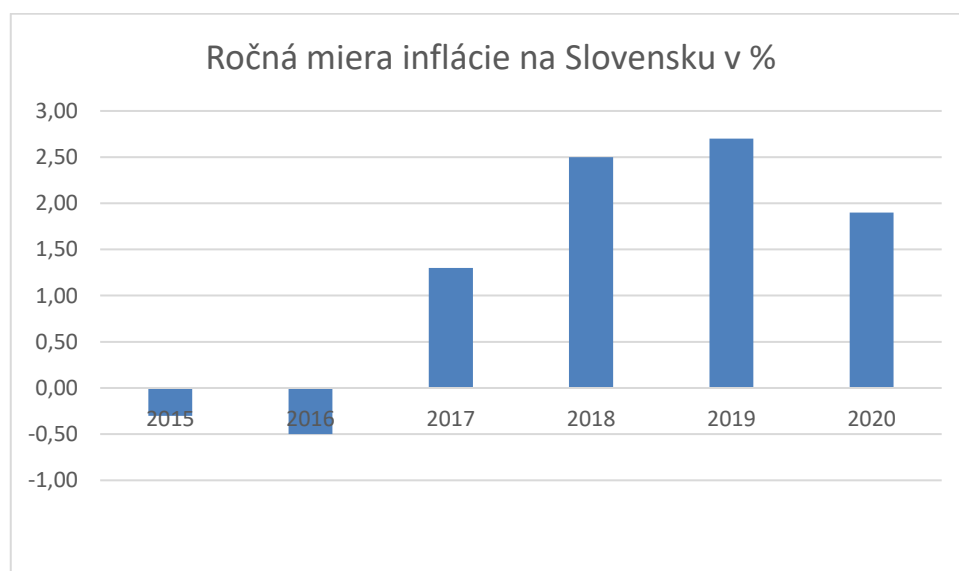
Miera inflácie

Inflácia predstavuje nárast cenovej hladiny tovaru a služieb za určité obdobie. Za následok má zníženie kúpnej sily peňazí.

Tabuľka 4: Ročná miera inflácie

Ročná miera inflácie na Slovensku v %

Rok	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Miera inflácie v %	-0,3	-0,5	1,3	2,5	2,7	1,9



Graf 1: Ročná miera inflácie

(Zdroj: <https://slovak.statistics.sk/wps/portal/ext/services/infoservis/>)

V rokoch 2015 a 2016 Slovensko zaznamenalo defláciu tzn., pokles cenovej hladiny služieb a tovaru. Pri deflácií dochádza k situácii, kedy podnikatelia vykazujú menšie zisky kvôli poklesu cien na trhu a môže sa to odzrkadliť v znižovaní počtu pracovníkov a miezd. V roku 2017 sa ekonomika ozdravila a začala vykazovať pozitívne hodnoty inflácie. Zdravá miera je tesne pod 2 %, k čomu sa Slovenská ekonomika do roku 2020 postupne prepracovala. Investor sa nemusí obávať zníženého dopytu po jeho produktoch, ktorý by bol spôsobený vyčkávaním, alebo odkladaním kúpy zo strany zákazníka z dôvodu očakávania poklesu ceny produktu.

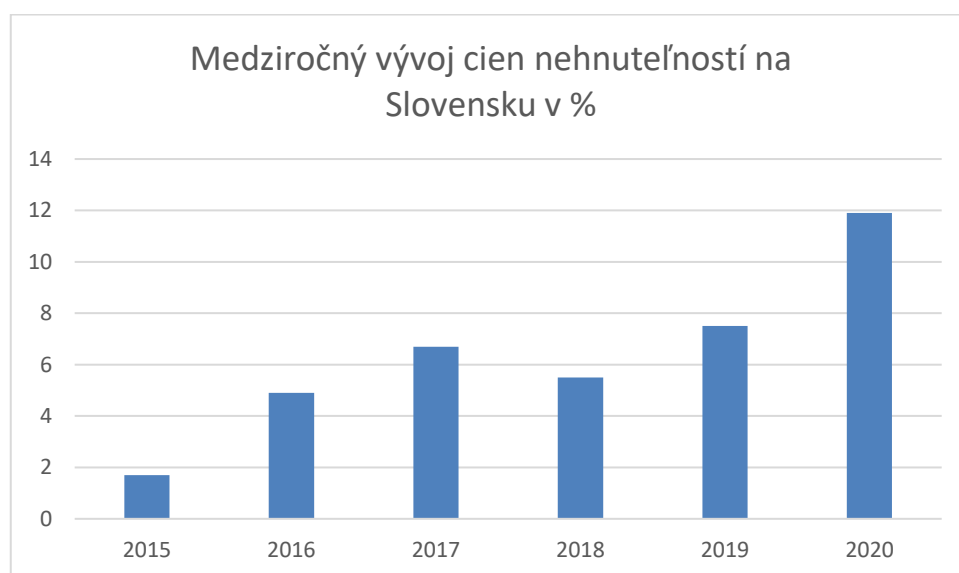
Vývoj cien nehnuteľností určených na bývanie

Podľa Európskeho štatistického centra Eurostat má Slovensko najvyšší počet osôb pripadajúcich na jednu domácnosť s pomedzi krajín Eurozóny. Ponuka nie je dostačujúca, a preto je možné počítať s ďalším kladným vývojom pre rok 2021. (15)

Tabuľka 5: Vývoj cien nehnuteľností

Medziročný vývoj cien nehnuteľností na Slovensku

Rok	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Cena v €/ m ²	1 240	1 301	1 388	1 464	1 574	1 762
Zmena v %	1,7	4,9	6,7	5,5	7,5	11,9



Graf 2: Vývoj cien nehnuteľností

(Zdroj: <https://ec.europa.eu/eurostat/>)

Podľa Národnej banky Slovenska v minulom roku došlo k medziročnému nárastu priemerných cien nehnuteľností určených na bývanie až o 11,9 %. Analytici NBS očakávajú, že v druhom kvartály 2021 dôjde k ďalšiemu zdraženiu nehnuteľností v hodnote viac ako piatich percent. Zdražovanie je podporené pretrvávajúcimi nízkymi úrokovými sadzbami a stále dobrou dostupnosťou hypotekárnych úverov.

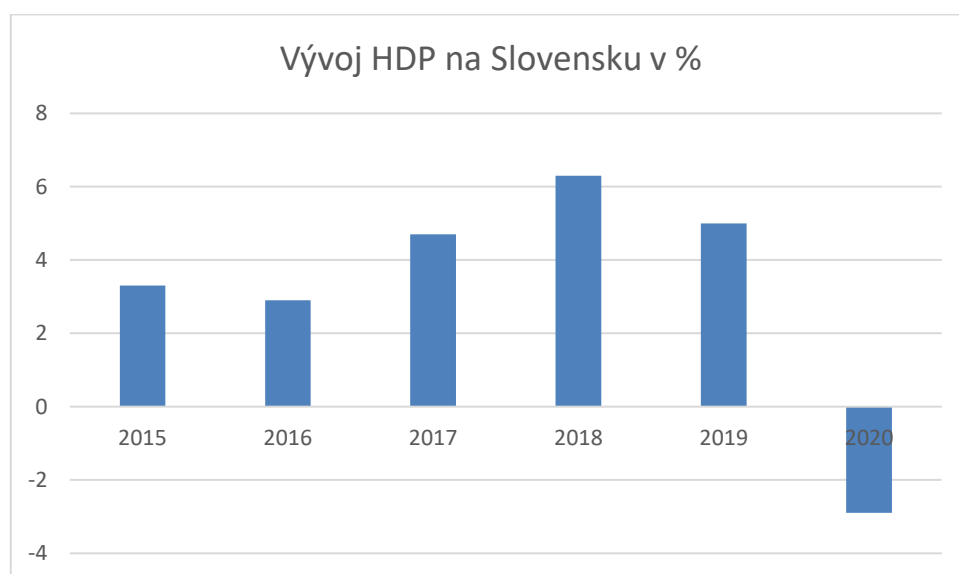
Vývoj HDP

Hrubý domáci produkt je hodnota všetkých finálnych výrobkov a služieb vyrobených rezidentami daného územia za sledované obdobie. Miera HDP je najdôležitejší ukazovateľ pri stanovení ekonomickej výkonnosti štátu. Môže sa napr. použiť na porovnanie ekonomickej výkonnosti viacerých štátov a pre investíciu vybrať štát, kde má zhodnotenie najvyšší potenciál. (16)

Tabuľka 6: vývoj HDP

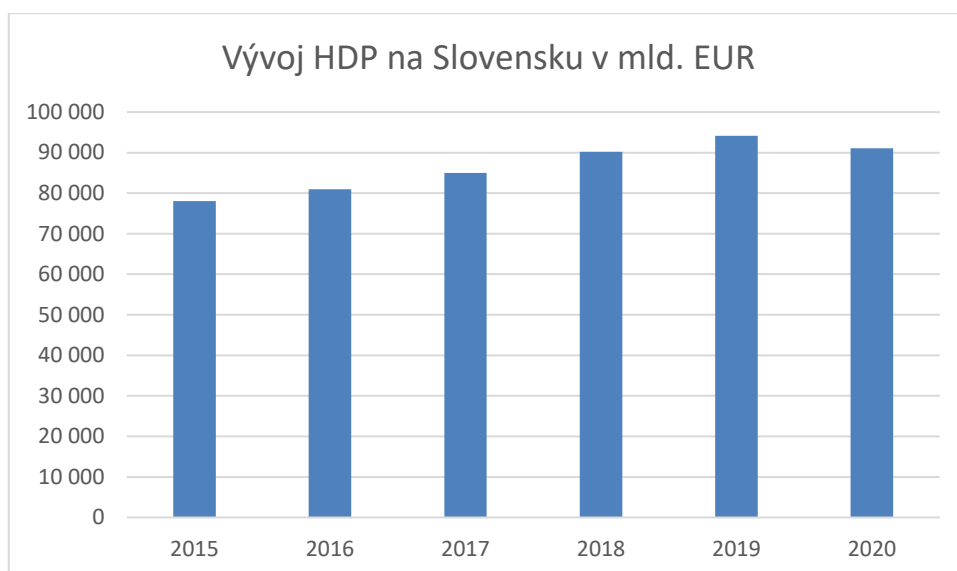
Vývoj HDP na Slovensku

Rok	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Hodnota HDP v mld. €	78 070	80 958	84 985	90 202	94 177	91 105
Zmena v %	3,3	2,9	4,7	6,3	5,0	-2,9



Graf 3: Vývoj HDP v %

(Zdroj: <https://www.nbs.sk/sk/dolezite-informacie>)



Graf 4: Vývoj HDP v mld. EUR

(Zdroj: <https://www.nbs.sk/sk/dolezite-informacie>)

Vývoj HDP na Slovensku mal do roku 2019 zdravý vývoj. V roku 2020 zaznamenal negatívnu hodnotu vplyvom COVID krízy.

3.2.2.3 Vplyv sociálnych zmien na organizáciu

Skupina sociálnych faktorov ovplyvňujúcich organizáciu.

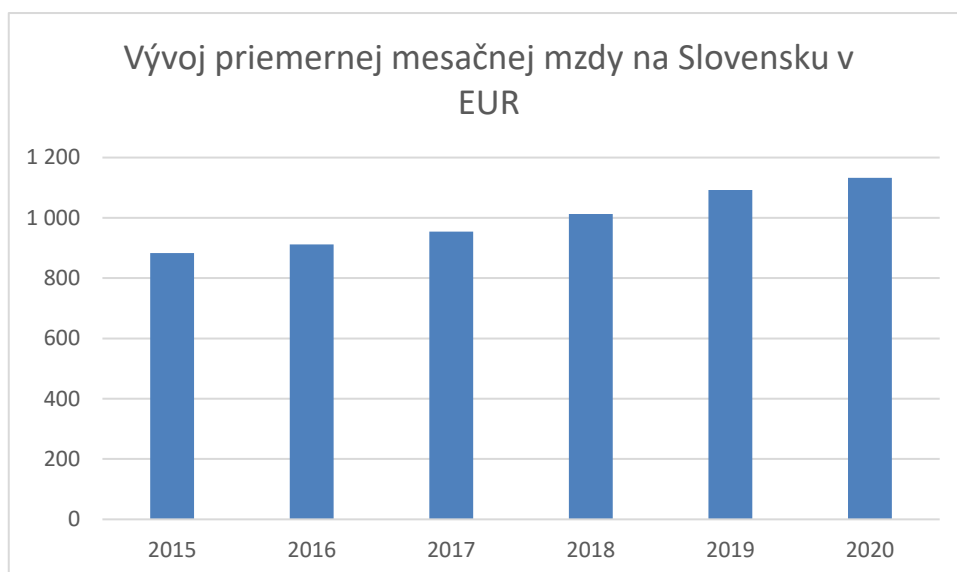
Priemerná mesačná mzda

Pod pojmom priemerná mzda sa rozumie aritmetický priemer všetkých miezd na Slovensku. Platí, že 70 % populácie zarobí menej ako je priemerná mzda v domácom hospodárstve. (17)

Tabuľka 7: Ročná mzda

Vývoj mesačnej mzdy na Slovensku v EUR

Rok	2016	2016	2017	2018	2019	2020
Priemerná mesačná mzda v €	883	912	954	1 013	1 092	1 133



Graf 5: Priemerná mesačná mzda v EUR

(Zdroj: <https://slovak.statistics.sk/wps/portal/ext/services/infoservis/>)

Tento ukazovateľ je dôležitý, nakoľko výška platov priamo ovplyvňuje nákupné správanie obyvateľstva. Mesačná mzda má pozitívny vývoj. Výška však ďaleko zaostáva za krajinami západnej Európy.

3.2.2.4 Vplyvy existujúcich a nových technológií

Moderné technológie v oblasti nehnuteľností prinášajú inovatívne riešenia, ktoré sú prínosom hlavne pre skrátenie doby výstavby, eliminovanie vlhkosti v realizačných procesoch a adaptáciu komplexných systémových riešení. Klienti vytvárajú nové požiadavky na ekonomickú triedu stavby, do ktorých patria tepelná ochrana, znižovanie nákladov na prevádzku budov a znižovanie odpadu.

3.2.2.5 Vplyvy národnej a európskej legislatívy

Organizácia musí rešpektovať platnú legislatívu, ktorá ovplyvňuje developerské projekty významnou mierou. Všetky dotknuté strany majú právo sa zapojiť do schvaľovacieho procesu, môžu podávať svoje pripomienky a odvolania. Zdanlivo jednoduchý úkon, bez ktorého sa nemôže pokračovať v projekte, tak môže trvať mesiace. Najväčšie úskalie je dlhá doba vybavenia právoplatných povolení. (18)

3.2.2.6 Problematika životného prostredia

Ekologická stránka projektu je veľmi dôležitou zložkou. V počiatočnej fáze projektu sa musí vykonať posúdenie vplyvu na životné prostredie a podľa toho sa rozhodne, či je treba robiť hĺbkový environmentálny audit tzv. EIA audit alebo nie.

Okrem iného treba posúdiť úroveň a vplyvy hluku, tvorby odpadov, vplyv na vodné hospodárstvo, vplyv na archeologické pamiatky a kultúrne dedičstvo, výskyt ohrozených živočíchov v danej lokalite atď.. Tieto riziká je nutné eliminovať vopred, a to vyjadrením patričných orgánov o súlade projektu s platnou legislatívou.

3.2.3 Porterova analýza

Porterova analýza je zameraná na vplyv konkurencie a ekosystém dodávateľov a odoberateľov.

3.2.3.1 Riziko vstupu potencionálnych konkurentov

Samozrejme aj v iných oblastiach okresu je prítomná konkurencia s rovnakým podnikateľským zámerom a taktiež možno očakávať ďalší vstup novej. Pre vstup na trh je však potrebné prekonať finančne, časovo a technologicky náročnú vstupnú bariéru vo forme vybavenia právoplatných povolení.

Riziko vstupu potencionálnych konkurentov je závislé od disponibility vhodných pozemkov. Tieto stavebné pozemky sú mimo obytnej časti bez vybudovanej cestnej infraštruktúry a inžinierskych sietí. Ak chce konečný zákazník stavebný pozemok v inej lokalite, musí počítať s dobudovaním týchto položiek. Preto nie sú považované za priamu konkurenciu a hrozbu.

3.2.3.2 Rivalita medzi existujúcimi konkurentami

V obci je prítomná konkurencia s rovnakým podnikateľským zámerom, t. j. rozparcelovanie stavebného pozemku, vybudovanie inžinierskych sietí a predaj jednotlivých parciel konečným zákazníkom. Tento konkurenčný projekt však vyžaduje finančnú injekciu, ktorá zatiaľ neprichádza. Ak by konkurent začal jeho zámer realizovať, trvalo by to minimálne 12 až 18 mesiacov, kým sa dostane do štádia na úrovni projektu realizovaného MSC s.r.o.. Očakáva sa, že v tom čase už bude predaná podstatná časť stavebných pozemkov, a teda náš projekt by tým nemal byť konkurenčne ohrozený.

Rezidenčné štvrte vznikajúce aj v iných predmestiach regiónu sú považované za mierne riziko.

3.2.3.3 Vyjednávacia sila odberateľov

Vzhľadom na nedostatočný počet stavebných pozemkov je vyjednávacia sila odoberateľov relatívne nízka. V praxi odoberateľ radšej pristúpi na danú cenu nehnuteľnosti, pretože je veľmi pravdepodobné, že táto nehnuteľnosť nájde iného záujemcu v dohľadnej dobe. Navyše, do budúcnosti sa skôr očakáva ďalší rast cien nehnuteľností.

3.2.3.4 Vyjednávacia sila dodávateľov

Vyjednávacia sila dodávateľov je vysoká hlavne vtedy, keď je dopyt po produkte vyšší ako jeho ponuka. Primárne sa dá eliminovať výberovým konaním s dostatočným množstvom dodávateľov, oslovených do výberového konania.

3.2.3.5 Hrozba substitučných dodávateľov

Ako substitučné produkty sú považované bytové jednotky a stavebné pozemky v mestských častiach. Rast cien nehnuteľností nepostihol len pozemky, ale aj bytové jednotky. Rastúca cena preto nie je dôvodom na nákup substitučného produktu. Cenová hladina novostavby bytovej jednotky je približne 70 % z predpokladanej ceny pozemku a domu v obytnej štvrti poskytovanej MSC s.r.o.

Určité percento klientov nekupuje stavebný pozemok pre vlastný úžitok, ale nakupuje za účelom investície. Ako substitučný produkt sú tu napr. investície do akcií, alebo zlata. Rozdiel medziročného rastu cien nehnuteľností v porovnaní s rastom investičného fondu S&P 500 je len 1 %. Po zvážení rizika bola investícia do nehnuteľnosti výhodnejšia ako nákup akcií. Otázne je, do kedy rast cien nehnuteľností bude pokračovať. (19)

4 NÁVRH OPTIMÁLNEHO SPÔSOBU FINANCOVANIA

Návrhová časť obsahuje výsledky poznatkov z analytickej časti, prehľad a zhodnotenie možností financovania a doporučený návrh financovania.

4.1 Vyhodnotenie analýzy spoločnosti

V nasledujúcej časti sú vyhodnotené poznatky z analytickej časti.

4.1.1 Vyhodnotenie SWOT analýzy

Zo silných stránok je dôležité podotknúť, že konateľ spoločnosti MSC s.r.o. disponuje znalosťami a skúsenosťami v danom odbore z predošlého realizovaného projektu. Tieto znalosti, ušetrí firme čas a peniaze v nasledujúcom projekte. Z predošlého projektu nezostali len vedomosti, ale aj poznatky o obchodných partneroch. Po predošlej spolupráci vie konateľ MSC s.r.o. vyhodnotiť, ktorý partner je na ďalšiu spoluprácu vhodný, a ktorý nie.

Jedným z najdôležitejších poznatkov o slabých stránkach spoločnosti MSC s.r.o. je, že v nej pôsobí len jediná osoba. To znamená, že v prípade pracovnej neschopnosti táto osoba nemá byť kým nahradená.

Developerská činnosť, ktorej sa spoločnosť venuje, zahŕňa časovo náročné práce kvalifikovaných pracovníkov. Tým, že MSC s.r.o. má len jedinú osobu, musí využiť sieť spoľahlivých zmluvných dodávateľov a partnerov projektu.

Najpodstatnejšie príležitosti vyplývajúce z analýzy sú, že lokalita, kde sa buduje projekt sa nachádza v prímestskej spádovej oblasti. Mladí ľudia z dedín vzdialenejších od okresného mesta, majú tendenciu sťahovať sa do tejto oblasti. Dôvodom je práca a vybavenosť okresného mesta.

Druhým podstatným poznatkom je, že vývoj cien nehnuteľností za posledné obdobie bol veľmi priaznivý a v blízkej dobe by sa nemal meniť. Tento trend zhodnocuje aktíva v spoločnosti.

Najväčšou hrozbou pre spoločnosť MSC s.r.o. je COVID kríza. Ak bude kríza naďalej pretrvávajúť, ľuďom pôsobiacim v postihnutých sektoroch sa výrazne znížia príjmy a nebudú naklonení kúpe pozemku alebo domu. Kúpu odložia do budúcnosti, keď budú

mať príjmy stabilné. Toto sa týka najmä ľudí pracujúcich v gastronomickom sektore, hotelierstve, ale aj retailovom predaji.

4.1.2 Vyhodnotenie PESTLE analýzy

Zo štúdie politických faktorov vyplýva, že na Slovensku je nedostatok bytových jednotiek. Jedna z vládnych strán aktívne pracuje na zlepšenie tejto situácie. Plánuje vytvoriť program, na vybudovanie 25 000 bytových jednotiek ročne. Tento ambiciózny plán by mohol znížiť dopyt po komerčných nehnuteľnostiach a spomaliť rast cien nehnuteľností, čo by mohlo mať negatívny vplyv na projekty spoločnosti MSC s.r.o.

V rokoch 2015 a 2016 Slovensko zaznamenalo defláciu. V tejto situácii dochádza k javu, kedy ceny produktov klesajú a zákazník môže odkladať kúpu, ktorú by za zdravého rastu inflácie uskutočnil ihneď. V rokoch 2017 - 2020 sa vývoj inflácie upravil a zaznamenávame zdravý rast.

Priemerné ceny nehnuteľností vzrástli oproti minulému roku až o 11,9 %. Predpovede analytikov sú, že rast bude pretrvávať. Priaznivý vývoj cien nehnuteľností podnecuje investorov ku kúpe.

Výška mzdy priamo ovplyvňuje nákupné správanie obyvateľstva. Za obdobie rokov 2015 až 2020 zaznamenalo Slovensko priaznivý vývoj tohoto ukazovateľa. Priemerný nárast mesačnej mzdy za sledované obdobie je 50 €. (17)

Legislatíva ovplyvňuje projekt do značnej miery, hlavne čo sa týka dlhej doby na získanie právoplatnosti úradných dokumentov.

Pred začatím projektu je dôležité overiť, či plánovaný zámer nemá negatívny vplyv na životné prostredie, kultúrne dedičstvo, pamiatky a výskyt ohrozených živočíchov a rastlín.

4.1.3 Vyhodnotenie Porterovej analýzy

V danej oblasti nie je významná prítomnosť konkurenčných developerov. Príprava na budovanie inžinierskych sietí je časovo a finančne náročná záležitosť, teda kým by vstúpila konkurencia na trh v danej oblasti, je možné že projekt MSC s.r.o. už bude z veľkej časti alebo celkom zrealizovaný.

Vyjednávací sila odoberateľov je relatívne nízka, vzhľadom na nedostatočný počet stavebných pozemkov v regióne.

Vyjednávací sila dodávateľov sa eliminuje výberovým konaním s dostatočným množstvom oslovených firiem.

Ako substitučný produkt je považovaná prioritne bytová jednotka. Vývoj cien bytov skôr zatriktívňuje bývanie v rodinnom dome.

4.2 Rozbor financovania

Táto kapitola obsahuje rozbor možností financovania podnikateľskej činnosti MSC s.r.o.. Do úvahy pripadá emitovanie firemných dlhopisov, financovanie bankovým alebo nebankovým úverom, leasing, dotácie a financovanie zo zisku a formou odpisov a samofinancovaním.

4.2.1 Odpisy

Financovanie z odpisov je špecifickým prípadom financovania z vlastných zdrojov. V tomto prípade sa zníži cena hmotného majetku o hodnotu odpisov a táto suma sa zahrnie do nákladov. V konečnom dôsledku tieto náklady ovplyvnia výšku zisku. Peňažné zdroje sa vracajú do podniku prostredníctvom tržieb a stávajú sa tak zdrojom financovania v podniku. Majetok spoločnosti MSC s.r.o. tvoria prevažne pozemky, ktoré sa v daňovom systéme neodpisujú. Odpisy preto nemôžu byť použité ako zdroj financovania.

4.2.2 Emitovanie firemných dlhopisov

Emitent je právnická osoba, ktorá sa prostredníctvom emisie dlhopisov na kapitálovom trhu ponúka investorom, ktorí majú záujem vložiť peňažné prostriedky do jeho podniku. Z týchto prostriedkov sú financované podnikateľské činnosti a investorovi je vyplácaný dohodnutý úrok. Dlhopisy emitujú a úspešne predávajú prevažne dôveryhodné korporácie, s dlhoročným pôsobením na trhu. Spoločnosť MSC s.r.o. začala svoju podnikateľskú činnosť v roku 2019 a zatiaľ nevykazuje zisky, preto je šanca úspešného predaja dlhopisov na kapitálovom trhu veľmi nízka. Spoločnosti túto možnosť financovania vzhľadom na vyššie uvedené nedoporučujem.

4.2.3 Leasing

Prostredníctvom leasingu získava subjekt určitý dlhodobý majetok, za ktorý platí sériou platieb. Táto forma financovania sa prevažne používa na zaobstaranie hmotného majetku ako auta, budovy alebo stroja. Leasing je však možné použiť aj napr. na financovanie stavieb. Ak by spoločnosť MSC s.r.o. chcela využiť financovanie svojho projektu leasingom, narazila by na úskalie. Tým úskalím je skutočnosť, že pozemky zatiaľ nie sú vedené ako stavebné, ale len ako orná pôda, čo môže byť nepriechodným kritériom pre leasingové spoločnosti.

4.2.4 Nebankový trh

Pôžičky na nebankovom trhu sú známe relatívne jednoduchým schválením, avšak založením hodnotného kolaterálu a platbou vysokých úrokov. Ak má spoločnosť MSC s.r.o. možnosť bankového úveru, mala by ju využiť. Až po zamietnutí úveru bankou by sa mala obrátiť na nebankový subjekt.

4.2.5 Dotácie

Dotácia je nenávratný finančný prostriedok, ktorý získava subjekt na presne určený účel. Financovanie štátnymi dotáciami je zdĺhavý proces, náročný na dokumentáciu. MSC s.r.o., ako novovzniknutá firma bez histórie zatiaľ nespĺňa náležitosti pre úspešnú žiadosť o dotácie. Táto forma financovania môže byť zvážená pri budúcich projektoch.

4.2.6 Bankový úver

Spoločnosť MSC s.r.o. zvažuje bankový úver ako jednu z možností financovania prekládky vysokého napätia. Potrebná suma na realizáciu činí 240 000 €. MSC s.r.o. pôsobí na trhu iba 2 roky, preto bude posudzovaná zo strany banky veľmi obozretne. Pred požiadanim o úver je nutné vypracovať podnikateľský zámer a stanoviť očakávané tržby.

Pre porovnanie podnikateľských úverov boli vybraté tri ponuky od rôznych bánk. Prvý je Business úver od Tatra banky, druhý je Profi účelový úver od VUB a tretím je Podnikateľský úver od ČSOB. Pre všetky úvery sú spracované tri a päť ročné doby splácania.

Tabuľka 8: 3-ročný Business úver

3-ROČNÝ BUSINESS ÚVER

VÝŠKA ÚVERU:	240 000 €
POPLATOK ZA SPRACOVANIE 1%	2 400 €
ÚROK	7 % p. a.
SPLÁTKY	mesačné
DĹŽKA SPLÁCANIA	3 roky
POČET SPLÁTOK	36
DÁTUM PLATBY	posledný deň v mesiaci
VÝŠKA ANUITY	7 410,50 €
ZAPLATENÉ ÚROKY	26 778,12 €

Výpočet anuity:

D= výška úveru

i= ročný úrok

m= počet splátok ročne

n= počet rokov

$$A = D \cdot \frac{\frac{i}{m}}{1 - \left(\frac{i}{m}\right)^{n \cdot m}} = 240\,000 \cdot \frac{\frac{0,07}{12}}{1 - \left(\frac{0,07}{12}\right)^{3 \cdot 12}} = 7\,410,50 \text{ €}$$

Výška mesačnej anuity je = 7410,50 €.

Ak by bol úver poskytnutý k 1.7.2021, prvá splátka by bola ku dňu 31.7.2021. Posledná splátka by bola zaplatená 31.6.2024.

V prípade 3-ročného Business úveru vo výške 240 000 € a mesačnými splátkami môže dlžník počítať so 7 % úrokom. Celkové zaplatené úroky budú 26 778 €.

Tabuľka 9: 3-ročný Profi úver

3-ROČNÝ PROFI ÚVER

VÝŠKA ÚVERU	240 000 €
POPLATOK ZA SPRACOVANIE 1%	2 400 €
ÚROK	6,8 % p. a.
SPLÁTKY	mesačné
DĹŽKA SPLÁCANIA	3 roky
POČET SPLÁTOK	36
DÁTUM PLATBY	posledný deň v mesiaci
VÝŠKA ANUITY	7 388,58 €
ZAPLATENÉ ÚROKY	25 988,76 €

V prípade 3-ročného Profi úveru vo výške 240 000 € a mesačnými splátkami môže dlžník počítať so 6,8 % úrokom. Mesačná anuita v tom prípade bude 7 388,58 € a celkové zaplatené úroky 25 988,76 €.

Tabuľka 10: 3-ročný Podnikateľský úver

3-ROČNÝ PODNIKATEĽSKÝ ÚVER

VÝŠKA ÚVERU	240 000 €
POPLATOK ZA SPRACOVANIE 1%	2 400 €
ÚROK	6,2 % p. a.
SPLÁTKY	mesačné
DĹŽKA SPLÁCANIA	3 roky
POČET SPLÁTOK	36
DÁTUM PLATBY	posledný deň v mesiaci
VÝŠKA ANUITY	7 323,03 €
ZAPLATENÉ ÚROKY	23 629,21 €

V prípade 3-ročného Podnikateľského úveru vo výške 240 000 € a mesačnými splátkami môže dlžník počítať so 6,2 % úrokom. Mesačná anuita v tom prípade bude 7 323,03 € a celkové zaplatené úroky 23 629,21 €.

Tabuľka 11: 5-ročný Business úver

5-ROČNÝ BUSINESS ÚVER

VÝŠKA ÚVERU	240 000 €
POPLATOK ZA SPRACOVANIE 1%	2 400 €
ÚROK	6,75 % p. a.
SPLÁTKY	mesačné
DĹŽKA SPLÁCANIA	5 rokov
POČET SPLÁTOK	60
DÁTUM PLATBY	posledný deň v mesiaci
VÝŠKA ANUITY	4 724,03 €
ZAPLATENÉ ÚROKY	43 441,83 €

V prípade 5-ročného Business úveru vo výške 240 000 € a mesačnými splátkami môže dlžník počítať so 6,75 % úrokom. Mesačná anuita v tom prípade bude 4 724,03 € a celkové zaplatené úroky 43 441,83 €.

Tabuľka 12: 5-ročný Profi úver

5-ROČNÝ PROFI ÚVER

VÝŠKA ÚVERU	240 000 €
POPLATOK ZA SPRACOVANIE 1%	2 400 €
ÚROK	6,65 % p. a.
SPLÁTKY	mesačné
DĹŽKA SPLÁCANIA	5 rokov
POČET SPLÁTOK	60
DÁTUM PLATBY	posledný deň v mesiaci
VÝŠKA ANUITY	4 712,76 €
ZAPLATENÉ ÚROKY	42 765,38 €

V prípade 5-ročného Profi úveru vo výške 240 000 € a mesačnými splátkami môže dlžník počítať so 6,65 % úrokom. Mesačná anuita v tom prípade bude 4 712,76 € a celkové zaplatené úroky 42 765,38 €.

Tabuľka 13: 5-ročný Podnikateľský úver

5-ROČNÝ PODNIKATEĽSKÝ ÚVER

VÝŠKA ÚVERU	240 000 €
POPLATOK ZA SPRACOVANIE 1%	2 400 €
ÚROK	6,3 % p. a.
SPLÁTKY	mesačné
DĹŽKA SPLÁCANIA	5 rokov
POČET SPLÁTOK	60
DÁTUM PLATBY	posledný deň v mesiaci
VÝŠKA ANUITY	4 673,43 €
ZAPLATENÉ ÚROKY	40 405,51 €

V prípade 5-ročného Podnikateľského úveru vo výške 240 000 € a mesačnými splátkami môže dlžník počítať so 6,3 % úrokom. Mesačná anuita v tom prípade bude 4 673,43 € a celkové zaplatené úroky 40 405,51 €

Z trojročných úverov vychádza najvýhodnejšie Podnikateľský úver od ČSOB. Banka pravdepodobne vyhodnotila riziko klienta a podnikateľského zámeru ako najnižšie z pomedzi porovnávaných bánk. Z päťročných úverov má najpriaznivejšie podmienky takisto Podnikateľský úver od ČSOB z rovnakého dôvodu. Najmenej priaznivé podmienky poskytuje Business úver od Tatra banky. V konečnom súčte je rozdiel medzi najvýhodnejším a najmenej výhodným úverom 3 148,91 € v prípade trojročného úveru. V prípade päťročného úveru je takisto Tatra banka najmenej výhodná, celková suma zaplatená na úrokoch je o 3 036,32 € vyššia.

4.2.7 Samofinancovanie zo zisku

Jedným z hlavných interných zdrojov financovania podniku je samofinancovanie zo zisku. Je to zdroj, ktorý bol vytvorený vo firme rentabilnou podnikovou činnosťou. Počas procesu delenia zisku v podniku, sa rozhodne aká veľká časť sa určí na rozdelenie zisku medzi spoločníkov, a koľko sa použije na financovanie rozvoja podniku a podnikateľské činnosti. Tá časť zisku, ktorá je určená na samofinancovanie zostane v bilancii podniku. Výhodou financovania podniku zo zisku je, že nevznikajú náklady, ako napríklad úroky pri externom financovaní bankovým úverom.

Príjmy prichádzajú do spoločnosti vo forme tržieb za predané pozemky. Po spustení predaja je očakávaný objem predaja 5 pozemky za štvrtrok. Hodnota jedného

stavebného pozemku je v priemere cca 40 000 €, teda celkové očakávané tržby z predaja sú 200 000 €. Predaj začne v prvom kvartály roku 2021 a predpokladané ukončenie predaja je plánované na druhý kvartál roku 2023.

V nasledujúcej tabuľke sú historické a plánované peňažné toky z prevádzkovej činnosti.

Tabuľka 14: Peňažné toky z prevádzkovej činnosti

PEŇAŽNÉ TOKY Z PREVÁDZKOVEJ ČINNOSTI

	Výdaje	Príjmy	Finančný účet v €
	Suma v €	Suma v €	
POČIATOČNÝ STAV			550 000
2019 Q3	Nákup pozemku 400 000	- 0	150 000
2019 Q4	Projekty povolenia a 20 000	- 0	130 000
2020 Q1	Projekty povolenia a 20 000	- 0	110 000
2020 Q2	Projekty povolenia a 20 000	- 0	90 000
2020 Q3	Projekty povolenia a 20 000	- 0	70 000
2020 Q4	Povolenia a prieskumy 20 000	- 0	50 000
2021 Q1	Povolenia a prieskumy 20 000	Tržby predaja z 200 000	230 000
2021 Q2	Prekládka vysokého napätia 288 000	Tržby predaja z 200 000	142 000
2021 Q3	Prevádzkové náklady 5 000	Tržby predaja z 200 000	337 000
2021 Q4	Výstavba inžinierskych sietí 250 000	Tržby predaja z 200 000	287 000
2022 Q1	Prevádzkové náklady 5 000	Tržby predaja z 200 000	482 000
2022 Q2	Prevádzkové náklady 5 000	Tržby predaja z 200 000	677 000
2022 Q3	Prevádzkové náklady 5 000	Tržby predaja z 200 000	872 000

2022 Q4	Prevádzkové náklady	5 000	Tržby predaja	z	200 000	1 067 000
2023 Q1	Prevádzkové náklady	5 000	Tržby predaja	z	200 000	1 262 000
2023 Q2	Prevádzkové náklady	5 000	Tržby predaja	z	200 000	1 457 000

V tabuľke je možné vidieť plánovaný cash-flow t. j. prehľad príjmov a výdajov spoločnosti MSC s.r.o.. Z údajov vyplýva, že ak sa budú tržby vyvíjať podľa plánov, a nevzniknú ďalšie neplánované náklady, spoločnosť bude schopná sama financovať prekládku vysokého napätia a to v plánovanom termíne - druhý kvartál roku 2021. Ak predaj nepôjde podľa plánu, bude treba použiť iný, dodatočný spôsob financovania.

4.3 Návrh financovania projektu

Developer je schopný financovať realizáciu projektu z vlastných zdrojov. Mojim návrhom je však použiť kombinované financovanie prostredníctvom vlastných zdrojov a bankového úveru, ktorý by sa použil na financovanie prekládky vysokého napätia. To by zabezpečilo dodatočné voľné finančné prostriedky plynúce z predaja pozemkov. Tieto voľné finančné prostriedky by slúžili ako rezerva na nepredvídané projektové výdaje, alebo by sa mohli použiť na nové investičné príležitosti s dodatočnou pridanou hodnotou a vysokou likviditou.

Vzhľadom na zameranie podnikateľskej činnosti spoločnosti MSC s.r.o. prichádza do úvahy investícia do nájomných bytov. Priemerná cena vhodnej bytovej jednotky v okrese je 73 000 €. Za odpovedajúcu sumu by v regióne bolo možné nakúpiť tri trojizbové byty v blízkosti centra. Priemerný nárast hodnoty nehnuteľností na nasledujúce obdobie je 10 %. Do výnosu je pripočítaná predpokladaná suma z nájmu v hodnote priemerného mesačného nájmu 470 €.

Pre výpočet bola zvolená metóda výpočtu absolútnej hodnoty, aby mohla byť porovnaná s nákladmi vynaloženými na úver. Optimistický scenár pre trojročný plán vychádza zo štúdie Národnej Banky Slovenska, že ceny nehnuteľností by mali naďalej vykazovať kladný vývoj a to v hodnote 10 %. Náklady vo výške 40 % príjmov z nájmu sú inšpirované zákonom č. 586/1992 sb., o daních z príjmu §9 (4), kde paušálne výdaje pre príjmy z nájmu sú vo výške 30 %. K tejto hodnote bolo pridaných 10 % ako rezerva

pre dodatočné náklady spojené s prenájmom a navyše 10 % ako korekcia za obdobie, kedy je byt neobsadený nájomníkmi.

Pesimistický scenár počíta so zníženou hodnotou vývoja cien nehnuteľností na 5 % a zvýšenou korekciou za obdobia kedy byt nie je obsadený nájomníkmi.

Optimistický scenár pre obdobie päť ročnej investície vychádza z predpokladu, že ceny nehnuteľností nebudú vykazovať 10 % nárast cien, ale rast sa postupne spomalí v priemere na 8 %.

Pesimistický scenár pre obdobie päťročnej investície počíta s výrazným spomalením rastu cien nehnuteľností na priemernú hodnotu 4 % ročne. Korekcia pre neobsadenosť bytov nájomníkmi je takisto znížená, ako v predošlom pesimistickom modeli.

Tabuľka 15: Investičný prepočet 3-ročný optimistický

NÁVRATNOSŤ 3-ROČNEJ INVESTÍCIE – OPTIMISTICKÝ SCENÁR

MEDZIROČNÝ RAST CENY NEHNUTEĽNOSTI	10 %
NÁKLADY NA NÁKUP NEHNUTEĽNOSTI	5 % $219\,000 \times 0,05 = 10\,950 \text{ €}$
ZHODNOTENIE NEHNUTEĽNOSTI	$219\,000 \times 1,1^3 = 291\,489 \text{ €}$
PRÍJEM Z NÁJMU	$470 \times 12 \times 3 \times 3 = 50\,760 \text{ €}$
NÁKLADY 40 % + KOREKCIA 10 %	$50\,760 \times 0,5 = 25\,380 \text{ €}$
ZHODNOTENIE – VÝDAJE	$291\,489 - 10\,950 + 50\,760 - 25\,380 = 305\,919 \text{ €}$
ZISK	$305\,919 - 219\,000 = 86\,919 \text{ €}$

V tabuľke je vypočítané optimistické zhodnotenie nehnuteľnosti v priebehu troch rokov na sumu 291 489 €. Po pripočítaní sumy zinkasovanej za nájom a odpočítaní nutných nákladov môže investícia po troch rokoch priniesť zisk 86 919 €.

Tabuľka 16: Investičný prepočet 3-ročný pesimistický

NÁVRATNOSŤ 3-ROČNEJ INVESTÍCIE – PESIMISTICKÝ SCENÁR

MEDZIROČNÝ RAST CENY NEHNUTEĽNOSTI	5 %
NÁKLADY NA NÁKUP NEHNUTEĽNOSTI	5 % $219\,000 \times 0,05 = 10\,950 \text{ €}$
ZHODNOTENIE NEHNUTEĽNOSTI	$219\,000 \times 1,05^3 = 253\,520 \text{ €}$
PRÍJEM Z NÁJMU	$470 \times 12 \times 3 \times 3 = 50\,760 \text{ €}$
NÁKLADY 40 % + KOREKCIA 20 %	$50\,760 \times 0,6 = 30\,456 \text{ €}$
ZHODNOTENIE – VÝDAJE	$253\,520 - 10\,950 + 50\,760 - 30\,456 = 262\,874 \text{ €}$
ZISK	$262\,874 - 219\,000 = 43\,874 \text{ €}$

V tabuľke je vypočítané pesimistické zhodnotenie nehnuteľnosti v priebehu troch rokov na sumu 253 520 €. Po pripočítaní sumy zinkasovanej za nájom a odpočítaní nutných nákladov môže investícia po troch rokoch priniesť zisk 43 874 €.

Tabuľka 17: Investičný prepočet 5-ročný optimistický

NÁVRATNOSŤ 5-ROČNEJ INVESTÍCIE – OPTIMISTICKÝ SCENÁR

MEDZIROČNÝ RAST CENY NEHNUTEĽNOSTI	8 %
NÁKLADY NA NÁKUP NEHNUTEĽNOSTI	5 % $219\,000 \times 0,05 = 10\,950 \text{ €}$
ZHODNOTENIE NEHNUTEĽNOSTI	$219\,000 \times 1,08^5 = 321\,783 \text{ €}$
PRÍJEM Z NÁJMU	$470 \times 12 \times 5 \times 3 = 84\,600 \text{ €}$
NÁKLADY 40 % + KOREKCIA 10 %	$84\,600 \times 0,5 = 42\,300 \text{ €}$
ZHODNOTENIE – VÝDAJE	$321\,783 - 10\,950 + 84\,600 - 42\,300 = 353\,133 \text{ €}$
ZISK	$353\,133 - 219\,000 = 134\,133 \text{ €}$

V tabuľke je vypočítané optimistické zhodnotenie nehnuteľnosti v priebehu piatich rokov na sumu 321 783 €. Po pripočítaní sumy zinkasovanej za nájom a odpočítaní nutných nákladov môže investícia po piatich rokoch priniesť zisk 134 133 €.

Tabuľka 18: Investičný prepočet 5-ročný pesimistický

NÁVRATNOSŤ 5-ROČNEJ INVESTÍCIE – PESIMISTICKÝ SCENÁR

MEDZIROČNÝ RAST CENY NEHNUTEĽNOSTI	4 %
NÁKLADY NA NÁKUP NEHNUTEĽNOSTI	5 % $219\,000 \times 0,05 = 10\,950 \text{ €}$
ZHODNOTENIE NEHNUTEĽNOSTI	$219\,000 \times 1,04^5 = 266\,447 \text{ €}$
PRÍJEM Z NÁJMU	$470 \times 12 \times 5 \times 3 = 84\,600 \text{ €}$
NÁKLADY 40 % + KOREKCIA 20 %	$84\,600 \times 0,6 = 50\,760 \text{ €}$
ZHODNOTENIE – VÝDAJE	$266\,447 - 10\,950 + 84\,600 - 50\,760 = 289\,337 \text{ €}$
ZISK	$289\,337 - 219\,000 = 70\,337 \text{ €}$

V tabuľke je vypočítané pesimistické zhodnotenie nehnuteľnosti v priebehu piatich rokov na sumu 266 447 €. Po pripočítaní sumy zinkasovanej za nájom a odpočítaní nutných nákladov môže investícia po piatich rokoch priniesť zisk 70 337 €.

4.3.1 Prínos riešenia

Z vypočítaných výsledkov vyplýva, že využiť bankový úver je rentabilné riešenie, najmä ak sa skombinuje s investičným plánom.

Tabuľka 19: Investičný prepočet 3-ročný

POROVNANIE VÝNOSU 3-ROČNEJ INVESTÍCIE S VÝŠKOU ÚROKOV

	3-ročný výnos v €	Preplatené úroky v €	Výsledný zisk v €	Ročný zisk v €
OPTIMISTICKÝ	86 919	23 629	63 290	21 097
PESIMISTICKÝ	43 874	26 778	17 096	5 699

Tabuľka 20: Investičný prepočet 5-ročný

POROVNANIE VÝNOSU 5-ROČNEJ INVESTÍCIE S VÝŠKOU ÚROKOV

	5-ročný výnos v €	Preplatené úroky v €	Výsledný zisk v €	Ročný zisk v €
OPTIMISTICKÝ	134 133	40 406	93 727	18 745
PESIMISTICKÝ	70 337	43 442	26 895	5 379

Pri trojročnom investičnom optimistickom pláne je po odčítaní zaplatených úrokov za úver možné dosiahnuť zisk až 21 097 € ročne, pri pesimistickom je to stále veľmi priaznivá suma 5 699 € ročne. Pri päťročnom investičnom pláne je po odčítaní úrokov predpokladaný ročný zisk v rozmedzí 5 379 € až 18 745 €. Reálny ročný zisk sa bude pohybovať v tomto rozmedzí. Bude závisieť hlavne na vývoji cien nehnuteľností, dodatočných nákladoch a obsadenosti bytov nájomníkmi.

Najvýhodnejší scenár je využiť 3-ročný podnikateľský úver od ČSOB na prekládku vysokého napätia, a vlastné zdroje využiť na investičnú činnosť. V optimistickom prípade bude spoločnosť zisková až 21 097 € ročne. Keby spoločnosť využila vlastné zdroje, mohla by prísť až o sumu v hodnote 63 290 € vo forme ujedneného zisku.

ZÁVER

Hlavným cieľom práce bolo zistiť, aké má spoločnosť MSC s.r.o. možnosti pri financovaní projektu a navrhnúť najvýhodnejší spôsob financovania. Za účelom zjednodušenia komplexnej témy boli vytvorené vedľajšie ciele. Tými bolo spracovať teoretické poznatky, z ktorých budú vychádzať analytické a návrhové časti práce, zostaviť a vyhodnotiť vstupné analýzy SWOT, PESTLE a Porterovu. Posledným vedľajším cieľom bolo vypracovať rozbor potencionálnych možností financovania a vybrať vhodné riešenie.

Na začiatku boli zvolené metódy spracovania, z ktorých boli najviac využívané analýza a porovnanie. Postup spracovania bol zvolený nasledovne: Najskôr sú teoreticky spracované spôsoby financovania podnikateľských činností a postupy situačných analýz podniku. V časti analýza súčasnej situácie je čitateľ oboznámený so spoločnosťou MSC s.r.o. a problémom pri voľbe správneho zdroja financovania podnikateľskej činnosti. Pre optimálne vyhodnotenie bolo najskôr nutné vykonať analýzy vonkajších vplyvov na podnik. Z nej boli zistené pozitívne a negatívne faktory, ktoré môžu podnikateľský zámer ovplyvniť. Vnútorne faktory boli rovnako dôležité, aby sa pri vyhodnotení mohla zväziť celková situácia podniku.

V návrhovej časti boli najskôr vyhodnotené analýzy a ďalej spracované finančné návrhy. Pre MSC s.r.o. boli vybraté rôzne alternatívy financovania, z ktorých financovanie odpismi, leasingom, emitáciou firemných dlhopisov, pôžičkou nebankovou spoločnosťou a ani dotáciou neboli vhodné alebo možné. Reálne bolo možné použiť iba dve formy financovania a to bankovým úverom a samofinancovaním. Výhoda financovania bankovým úverom je, že peniaze sú rýchlo dostupné. Nevýhodou sú však relatívne vysoké úroky pre firmu s mladou históriou. Pri najvýhodnejšom trojročnom čerpaní úveru spoločnosť preplatí minimálne sumu 23 629 €. Pri päťročnom splácaní úveru sa táto suma vyšplhá na 40 406 €.

Druhá dostupná možnosť financovania projektu bola zo zisku. Táto voľba je na prvý pohľad lacnejšia, ale trvalo by dlhšie, kým by podnik nahromadil dostatok zisku na realizáciu projektu. Kým pri bankovom úvere by sa realizácia projektu mohla začať už

v piatom mesiaci roku 2021, samofinancovaním by sa táto realizácia mohla uskutočniť až začiatkom tretieho kvartálu roku 2021.

Môj návrh riešenia odporúča použiť financovanie 3-ročným bankovým úverom od ČSOB s úrokom 6,2 %. Preplatené úroky budú 23 629 €. A s realizáciou sa môže začať v piatom mesiaci roku 2021.

Nahromadený zisk za predaj pozemkov navrhujem použiť na investičnú činnosť a to konkrétne nákup troch bytov v okresnom meste a ďalej ich prenajímať. Ak by sa naplnil optimistický scenár, hodnota rastu ceny kapitálu spolu s prenájomom by mohli v priebehu 3 rokov vygenerovať sumu 86 919 €. V pesimistickom scenári by zisk mohol byť na úrovni 43 874 €. Po odpočítaní úrokov zaplatených za bankový úver môže spoločnosť MSC s.r.o. počítať so ziskom v rozmedzí 17 096 € až 63 290 €.

ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY

- [1] TETŘEVOVÁ, Liběna - 1973. Financování projektu. Praha: Professional Publishing, 2006. 181 s. ISBN 80-8694-609-6
- [2] VLACHYNSKÝ, Karol. Finančný manažment. Bratislava: ELITA ekonomická literárna agentúra, 1996. 328 s. ISBN 80-8044-014-X
- [3] ALEXÝ, Július. Finančná a ekonomická analýza. Bratislava: IRIS Vydavateľstvo a tlač, 2005. 121 s. ISBN 80-8044-015-8
- [4] IVANOVÁ, Eva. Mikroekonómia. Trenčín: ARTEA n1, 2005. 303 s. ISBN 80-8075-055-6
- [5] ZALAI, Karol. Finančno-ekonomická analýza podniku. Bratislava: SPRINT vbra, 1998. 299 s. ISBN 80-88848-18-0
- [6] REJNUŠ, Oldřich. Finanční Trhy. Dotisk 2017. Praha: Grada Publishing, 2016. 384 s. ISBN 978-80-247-5871-8
- [7] NOLLKE, Matthias. Rozhodování. Praha: Grada Publishing, 2003. 112 s. ISBN 80-247-0411-0
- [8] FOLTINOVÁ, Alžbeta, KALAFUTOVÁ, Ľudmila. Vnútropodnikový controlling. Bratislava: ELITA, 1998. 256 s. ISBN 80-8044-054-9
- [9] FOTR, Jiří. Podnikatelský plán a investiční rozhodování. Praha: Grada Publishing s.r.o., Druhé vydanie, 2001. 220 s. ISBN 80-7169-812-1
- [10] SZPYRC Miroslav, TEJ Jakub. [online] Technická univerzita v Košiciach, Databáza Národnej Banky Slovensko. [cit. 2021-02-01]. Dostupné z: https://www.nbs.sk/_img/Documents/_PUBLIK_NBS_FSR/Biatec/Rok2012/10-2012/07_biatec12-10_szpyrc.pdf
- [11] RAMASWAMY, VENKATRAM. Budoucnost konkurence. Praha: Management Press. 2005. 317 s. ISBN 80-7261-126-7
- [12] BOHM, Anja. SWOT Analysis. Mníchov: Grin Publishing, 28 s. ISBN 3640424190
- [13] [www.statnynajomnybyt.sk](https://statnynajomnybyt.sk) [online] 2021, [cit. 2021-04-05] Dostupné z: <https://statnynajomnybyt.sk/>

- [14] www.hnutie-smerodina.sk [online] 2021, [cit. 2021-04-06] Dostupné z: <https://hnutie-smerodina.sk/>
- [15] www.asb.sk [online] 2021, [cit. 2021-04-12] Dostupné z: <https://www.asb.sk/biznis/realitny-trh/od-utopie-k-realite-najomne-byty-stat-bez-developerov-nepostavi>
- [16] www.ec.europa.eu [online] 2021, [cit. 2021-04-06] Dostupné z: <https://ec.europa.eu/eurostat>
- [17] www.nbs.sk [online] 2021, Dostupné z: <https://www.nbs.sk/sk/dolezite-informacie>
- [18] www.slovak.statistics.sk [online] 2021, [cit. 2021-04-12] dostupné z: <https://slovak.statistics.sk/wps/portal/ext/services/infoservis/>
- [19] www.sora.sk [online] 2019, [cit. 2021-04-12] dostupné z: <https://www.sora.sk/priprava-developerskeho-projektu>
- [20] www.factset.com [online] 2021, [cit. 2021-04-12] Dostupné z: <https://insight.factset.com/sp-500-earnings-season-update-april-16-2021>
- [21] www.vub.sk [online] 2021, [cit. 2021-04-12] Dostupné z: <https://www.vub.sk/urokove-sadzby/urokove-sadzby-pre-hypotekarne-spotrebne-financovanie/>
- [22] www.nbs.sk [online]. 2021, [cit. 2021-04-12] Dostupné z: <https://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje/vybrane-makroekonomicke-ukazovatele/ceny-nehnutelnosti-na-byvanie/vyvoj-cien-nehnutelnosti-na-byvanie-v-sr>
- [23] www.index.sme.sk [online]. 2020, [cit. 2021-04-12] Dostupné z: <https://index.sme.sk/c/22413740/hypoteky-zdrazuju-banky-sprisnuju-podmienky.html>

ZOZNAM TABULIEK

Tabuľka 1: Informácie o MSC s.r.o.....	30
Tabuľka 2: SWOT analýza vnútorných faktorov	32
Tabuľka 3: SWOT analýza vonkajších faktorov	33
Tabuľka 4: Ročná miera inflácie	36
Tabuľka 5: Vývoj cien nehnuteľností	37
Tabuľka 6: vývoj HDP	38
Tabuľka 7: Ročná mzda.....	39
Tabuľka 8: 3-ročný Business úver	47
Tabuľka 9: 3-ročný Profi úver	48
Tabuľka 10: 3-ročný Podnikateľský úver	48
Tabuľka 11: 5-ročný Business úver	49
Tabuľka 12: 5-ročný Profi úver	49
Tabuľka 13: 5-ročný Podnikateľský úver	50
Tabuľka 14: Peňažné toky z prevádzkovej činnosti	51
Tabuľka 15: Investičný prepočet 3-ročný optimistický	53
Tabuľka 16: Investičný prepočet 3-ročný pesimistický.....	54
Tabuľka 17: Investičný prepočet 5-ročný optimistický	54
Tabuľka 18: Investičný prepočet 5-ročný pesimistický.....	55
Tabuľka 19: Investičný prepočet 3-ročný	55
Tabuľka 20: Investičný prepočet 5-ročný	56

ZOZNAM GRAFOV

Graf 1: Ročná miera inflácie.....	36
Graf 2: Vývoj cien nehnuteľností	37
Graf 3: Vývoj HDP v %.....	38
Graf 4: Vývoj HDP v mld. EUR.....	39
Graf 5: Priemerná mesačná mzda v EUR	40

ZOZNAM POUŽITÝCH SKRATIEK

A pod.	A podobne
Atd'.	A tak ďalej
Cca	Približne
EIA	Environmentálny audit
HDP	Hrubý domáci produkt
LTV	Pomer medzi výškou hypotéky a cenou nehnuteľnosti
Max.	Maximálne
Napr.	Napríklad
SNB	Slovenská národná banka
SWOT	Analýza vonkajších a vnútorných faktorov
S.r.o.	Spoločnosť s ručením obmedzeným
Tzn.	To znamená
Tzv.	Takzvaný
T. j.	To jest